



VYSOKÁ ŠKOLA BÁŇSKÁ – TECHNICKÁ UNIVERZITA OSTRAVA  
EKONOMICKÁ FAKULTA

KATEDRA MARKETINGU A OBCHODU

Analýza obchodního případu firmy na mezinárodním trhu  
Analysing Business Contract of Company on the International Market

Student: Bc. Michaela Lukovská

Vedoucí diplomové práce: doc. Ing. Lenka Kauerová, CSc.

Ostrava 2014

## Zadání diplomové práce

Student: **Bc. Michaela Lukovská**  
Studijní program: N6208 Ekonomika a management  
Studijní obor: 6208T062 Marketing a obchod  
Téma: **Analýza obchodního případu firmy na mezinárodním trhu**  
**Analysing Business Contract of Company on the International Market**

Zásady pro vypracování:

1. Úvod
  2. Charakteristika firmy
  3. Teoretická východiska obchodování na mezinárodním trhu
  4. Metodika práce
  5. Analýza obchodního případu
  6. Návrhy a doporučení
  7. Závěr
- Seznam použité literatury  
Seznam zkratk  
Prohlášení o využití výsledků diplomové práce  
Seznam příloh  
Přílohy

Seznam doporučené odborné literatury:

- KALÍNSKÁ, Emilie. *Mezinárodní obchod v 21. století*. Praha: Grada, 2010. 232 s. ISBN 978-80-247-3396-8.  
SATO, A., E. ČERNOHLÁVKOVÁ a J. TAUŠER. *Finanční strategie v mezinárodním podnikání*. Praha: Aspi Wolters Kluwer, 2007. 317 s. ISBN 978-80-7357-321-8.  
SVATOŠ, Miroslav. *Zahraniční obchod*. Praha: Grada, 2009. 368 s. ISBN 978-80-247-2708-0.

Formální náležitosti a rozsah diplomové práce stanoví pokyny pro vypracování zveřejněné na webových stránkách fakulty.


Vedoucí diplomové práce: **doc. Ing. Lenka Kauzerová, CSc.**

Datum zadání: 22.11.2013

Datum odevzdání: 25.04.2014



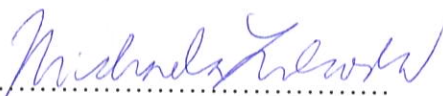
  
doc. Ing. Vojtěch Spáčil, CSc.  
vedoucí katedry

  
prof. Dr. Ing. Dana Dluhošová  
děkanka fakulty

### **Místopřísežné prohlášení**

„Místopřísežně prohlašuji, že jsem celou diplomovou práci vypracovala samostatně - s výjimkou příloh 1, 2, 3, 4, 5, 6, 7, 8, 9, 10, 11 a 12 - na základě uvedených zdrojů.“

V Ostravě 25. 4. 2014

.....

Bc. Michaela Lukovská



Ráda bych poděkovala doc. Ing. Lence Kauerové, CSc. za odborné vedení, poskytování rad a připomínek při zpracování této diplomové práce. Zároveň děkuji vedení firmy GENERAL TRADING GATE CZ, s.r.o. za poskytnutí interních informací.

## Obsah

1	Úvod .....	5
2	Charakteristika firmy .....	7
2.1	Charakteristika společnosti General Trading Gate CZ, s.r.o. ....	7
2.1.1	Majetková struktura.....	7
2.1.2	Ekonomické výsledky .....	7
2.1.3	Produktový sortiment .....	9
2.1.4	Distribuční kanály .....	10
2.1.5	Komunikace firmy.....	10
2.1.6	Cenová tvorba .....	11
2.2	Analýza současného stavu .....	11
2.2.1	Analýza mikroprostředí .....	11
2.2.2	Analýza makroprostředí .....	16
2.2.3	Analýza mezoprostředí .....	19
3	Teoretická východiska obchodování na mezinárodním trhu .....	22
3.1	Mezinárodní trh.....	22
3.1.1	Segmentace mezinárodního trhu .....	23
3.2	Mezinárodní obchod.....	24
3.2.1	Motivy .....	24
3.3	Mezinárodní obchodní jednání.....	25
3.3.1	Vliv kultury na jednání .....	25
3.3.2	Arabské státy.....	25
3.3.3	Jordánsko .....	26
3.4	Zahraniční obchodní operace .....	26
3.4.1	Vliv internetu na mezinárodní distribuci .....	26
3.4.2	Kupní smlouva .....	27
3.4.3	Zprostředkování obchodu .....	31
3.4.4	Mezinárodní přeprava.....	32
3.4.5	Práva a povinnosti prodávajícího a kupujícího .....	33
3.4.6	Rizika.....	34
3.4.7	Pojištění .....	35
3.4.8	Celní řízení.....	35
4	Metodika práce.....	37
4.1	Sekundární data .....	37

4.2	Primární data .....	37
4.3	Metoda dotazování .....	37
4.4	Získávání zdrojů z podnikové evidence .....	37
4.5	Analýza vlivu faktorů na efektivnost obchodního případu.....	37
4.6	Efektivnost obchodního případu .....	39
5	Analýza obchodního případu .....	40
5.1	Zprostředkovatel.....	40
5.1.1	Smlouva o zprostředkování .....	40
5.2	Zahraniční zákazník .....	40
5.3	Průběh obchodního případu .....	41
5.4	Všeobecné obchodní podmínky .....	44
5.5	Platební a dodací podmínky.....	45
5.6	Balení a značení zboží.....	45
5.6.1	Realizace balení .....	47
5.7	Realizace přepravy .....	48
5.8	Inspekce třetí strany a celní řízení.....	49
5.9	Certifikáty, záruční doba a návody k použití.....	50
5.10	Vyhodnocení efektivnosti.....	50
5.11	Analýza vlivu faktorů na efektivnost obchodního případu.....	52
6	Návrhy a doporučení .....	58
7	Závěr.....	62
	Seznam použité literatury .....	64
	Seznam zkratk .....	67
	Prohlášení o využití výsledků diplomové práce	
	Seznam obrázků	
	Seznam tabulek	
	Seznam příloh	
	Přílohy	

# 1 Úvod

Jelikož je v dnešním globalizovaném světě vše propojeno a lidé mohou navzájem komunikovat prostřednictvím e-mailu, telefonů, internetových stránek či sociálních sítí na velké vzdálenosti, je rozmach mezinárodního obchodu snadný. Podnikání na mezinárodních trzích obsahuje velké množství různých specifik, jsou zde také jiné nároky na obchodní, marketingové a finanční kapacity. Ve většině případů je potřebné rozšíření výrobních kapacit, adaptace výrobního sortimentu dle podmínek cílových zahraničních trhů nebo nábor nových zaměstnanců, kteří budou znát dobře daný trh a jeho jazyk. Před volbou strategie pro vybraný zahraniční trh je potřeba brát v úvahu řadu faktorů a specifik daného trhu

Zahraníční obchod sehrává v každé ekonomice velký význam, zvláště pak v malé, jakou je například i Česká republika. Vstupem do Evropské unie je zahraniční obchod České republiky souhrnem vnitrounijního obchodu a obchodu se třetími zeměmi. Kurz české měny vůči ostatním měnám sehrává důležitou roli, jelikož určuje hodnotu, za kterou se bude domácí zboží prodávat v zahraničí a naopak. Mezi další důležité faktory patří události politického rázu, jako například mezinárodní smlouvy nebo celní dohody a dále ekonomické faktory jako je například vývoj hospodářství nebo produktivity práce, do nichž vývoz směřuje.

České podniky nejčastěji začínají rozvíjet své mezinárodní aktivity vývozními a dovozními operacemi, které jsou nejsnadnější možností vstupu na zahraniční trhy. Firmy mohou při vývozu využívat řadu obchodních metod a spolupracovat na základě smluvních vztahů s různými subjekty – prostředníky, výhradními prodejci, obchodními zástupci, mandátáři, komisionáři atd.

Tato práce se bude zabývat analýzou obchodního případu na mezinárodním trhu. Obchodní případ proběhl mezi jordánskou společností Hydro Carbon Supply Jordan, Shamara Group a českou společností General Trading Gate CZ, s.r.o., která obchoduje s hutním materiálem na B2B trhu.

Cílem práce je zanalyzovat průběh tohoto obchodního případu, jeho efektivnost ze strany nákladové a faktory, které měly na tento obchodní případ vliv. Na základě výsledků z těchto analýz bude možné vypracovat návrhy a doporučení, které mohou společnosti pomoci při hledání nových zahraničních zákazníků či zefektivnit nové zakázky.

Tato práce by měla společnosti posloužit ke zlepšení komunikace se zahraničními trhy, zvýšení počtu zahraničních zákazníků nebo zvýšení ziskovosti zahraničních zakázek. Díky skutečnosti, že je autorka této diplomové práce zaměstnána v analyzované společnosti, bude uplatnění návrhů a doporučení z analýz s velkou pravděpodobností použito v praxi.

Následující části diplomové práce se budou věnovat charakteristice analyzované společnosti, kde bude podrobně popsána společnost po stránce historické, produktové nebo ekonomické. V kapitole charakteristika firmy bude hlouběji zkoumáno prostředí firmy pomocí SWOT analýzy, PESTLE analýzy a také Porterovy analýzy pěti konkurenčních sil.

Teoretická část se bude věnovat mezinárodnímu obchodu, obchodnímu jednání na mezinárodních trzích, průběhem obchodní operace a riziky, která mohou nastat. Dále bude popsána metodika sběru dat, po které následuje samotná analýza obchodního případu.

V analýze budou popsány všechny strany, které byly do obchodního případu zapojeny, dále samotný průběh obchodního případu. Dále vyhodnocení efektivnosti a analýza vlivu faktorů na efektivnost obchodního případu, tyto části budou doprovázeny příslušnými tabulkami a grafy.

## **2 Charakteristika firmy**

### **2.1 Charakteristika společnosti General Trading Gate CZ, s.r.o.**

Pro účely diplomové práce byla zvolena obchodní společnost General Trading Gate CZ, s.r.o. (dále jen GTG CZ), která byla založena 31. 1. 2011 jako dceřiná společnost slovenské společnosti General Trading Gate, s.r.o. (dále jen GTG). Společnost GTG CZ je obchodní společností, která se pohybuje na B2B trhu a nakupuje zboží za účelem dalšího prodeje. Mateřská společnost má sídlo na Slovensku v Bratislavě a společnost GTG CZ má sídlo v České republice. Pro umístění sídla společnosti bylo zvoleno hlavní město Praha, ale obchodní kancelář a skladové prostory jsou umístěny v Ostravě. Původně sídlila obchodní kancelář v centru Ostravy na Sokolské třídě, ale v březnu 2012 byla přemístěna na Rajnochovu ulici v Ostravě – Kunčičkách. Obchodní kancelář se teď nachází v areálu, kde má firma pronajaty skladové prostory. Toto přemístění bylo zvoleno z důvodů lepší kontroly nad zbožím, jeho nakládkou nebo vykládkou, dále z finančních důvodů, jelikož nové kancelářské prostory mají nižší nájem než kancelářské prostory v centru Ostravy.

#### **2.1.1 Majetková struktura**

Společnosti General Trading Gate CZ, s.r.o. byla založena 31. ledna 2011 a má dva společníky, kterými jsou ing. Alan Lukovský s podílem 40 % a mateřská společnost General Trading Gate, s.r.o. s podílem 60 %. Základní kapitál společnosti ve výši 200 000 Kč byl splacen v plné výši a jednateli jsou ing. Alan Lukovský a ing. Petr Staník. Společnost GTG CZ má na rozdíl od své mateřské společnosti pouze 2 zaměstnance, z toho je jeden v řídicích orgánech a další pracovníci jsou najímáni externě.

#### **2.1.2 Ekonomické výsledky**

##### **Rok 2011**

*„V roce 2011 nečerpala společnost žádné bankovní úvěry, nepořizovala dlouhodobý majetek formou finančního leasingu a nepřijala žádné dotace. Z hmotného majetku vlastní společnost pouze osobní automobil v nákupní hodnotě 220 000 Kč. K 31. prosinci 2011 činily pohledávky z obchodních vztahů společnosti 2 486 000 Kč, závazky z obchodních vztahů 3 330 000 Kč, z nichž 1 441 000 Kč bylo po splatnosti. Ke konci roku 2011 měla společnost skladové zásoby v hodnotě 1,5 milionu korun. Společnost v roce 2011 uzavřela 3 nájemní smlouvy: nájem kancelářských prostor v Ostravě (doba ukončení nájmu je 29. 2. 2012), kancelář v Praze a nájem skladu v Ostravě, které jsou uzavřeny na dobu neurčitou. Za rok*

*2011 činily tržby za prodej zboží 15 898 000 Kč, z toho náklady vynaložené na prodej zboží činily 14 532 000 Kč a obchodní marže 1 366 000 Kč. Zisk za běžné účetní období za rok 2011 činil 57 217 Kč, návrh na rozdělení zisku přiděluje 5 722 Kč jako příděl do rezervního fondu a 51 495 Kč jako nerozdělený zisk.*

*Společnost soustředí své obchodování především na tuzemský trh, kde v roce 2011 činily tržby 15 239 000 Kč, což je 96 % z celkových tržeb a zbylá 4 % činící 659 000 Kč, tvoří prodej na zahraničním trhu – EU.“ [17, s. 8]*

## **Rok 2012**

V roce 2012 společnost čerpala kontokorentní bankovní úvěr v rámci 2 000 000 Kč, jeho zůstatek byl k 31. 12. 2012 v hodnotě 1 840 899 Kč, dále byl poskytnut úvěr krátkodobý v hodnotě 500 000 Kč. Společnost v roce 2012 nepořizovala žádný dlouhodobý majetek formou finančního leasingu a nepřijala žádné dotace. Z hmotného majetku vlastní společnost již od roku 2011 osobní automobil v nákupní hodnotě 220 000 Kč. K 31. prosinci 2012 činily pohledávky z obchodních vztahů společnosti 3 901 000 Kč, z toho 1 391 000 Kč po splatnosti závazky z obchodních vztahů činily 1 833 000 Kč, z nichž 335 000 Kč bylo po splatnosti. Ke konci roku 2012 měla společnost skladové zásoby v hodnotě 1,1 milionu korun. Zisk za běžné účetní období za rok 2012 činil 263 123,59 Kč, návrh na rozdělení zisku přiděluje 26 312 Kč jako příděl do rezervního fondu a 236 811,59 Kč jako nerozdělený zisk.

Z celkových tržeb společnosti bylo 92% tvořeno obchodem na tuzemském trhu a tržby činily 15 970 000 Kč a zbylých 8 % z celkových tržeb činících 1 375 000 Kč bylo tvořeno prodejem na zahraničním trhu – EU. [32]

## **Rok 2013**

V roce 2013 společnost čerpala kontokorentní bankovní úvěr v rámci 2 000 000 Kč, jeho zůstatek byl k 31. 12. 2013 v hodnotě 1 343 809 Kč, dále byl poskytnut úvěr krátkodobý v hodnotě 400 000 Kč. Společnost v roce 2013 nepořizovala žádný dlouhodobý majetek formou finančního leasingu a nepřijala žádné dotace. Z hmotného majetku vlastní společnost již od roku 2011 osobní automobil v nákupní hodnotě 220 000 Kč. K 31. prosinci 2013 činily pohledávky z obchodních vztahů společnosti 4 249 000 Kč, z toho 667 000 Kč po splatnosti závazky z obchodních vztahů činily 2 297 000 Kč, z nichž 342 000 Kč bylo po splatnosti. Ke konci roku 2013 měla společnost skladové zásoby v hodnotě 1,3 milionu korun. Za dané

účetní období vykázala firma ztrátu ve výši 255 644 Kč, která byla uhrazena z nerozděleného zisku z minulého období.

Z celkových tržeb společnosti bylo 88% tvořeno obchodem na tuzemském trhu a tržby činily 13 213 000 Kč, dalších 9 % z celkových tržeb ve výši 1 411 000 Kč bylo tvořeno prodejem na ostatních zahraničních trzích a zbylá 3 % ve výši 350 000 Kč bylo tvořeno prodejem na zahraničním trhu – EU. [33]

### 2.1.3 Produktový sortiment

Největším prodejním artiklem je železné a plastové potrubí a jejich příslušenství. Pro zákazníky je nabízena prefabrikace potrubí – zajištění řezů, drážkování, závitování, pozinkování a lakování potrubí dle nákresové dokumentace. Je zde možnost i dalších služeb jako je drážkování konců trubek, dělení trubek a profilů, závitování trubek, nátěry povrchu potrubí – komaxit a zinkování potrubí.

Produkty jsou skladovány v krytém skladu v Ostravě – Kunčičkách, kde jsou skladovací prostory o přibližné rozloze 630 m<sup>2</sup>. Skladová zásoba v Ostravě se skládá převážně z potrubí bezešvého, potrubí svařovaného černého a potrubí svařovaného pozinkovaného. Dále jsou naskladněny některé potrubní díly, jako trubkové oblouky, přechody nebo příruby. Speciální rozměry nebo požadavky na materiál jsou řešeny se zákazníky individuálně na zakázku a dále řešeny s dodavateli.

*„Potrubí bezešvé – tato kategorie obsahuje: trubky závitové, závitové zesílené a bezešvé trubky hladké. Toto potrubí se svařuje za tepla a je velmi důležitá jakost oceli, rozměrové normy a technické dodací předpisy.*

*Potrubí svařované černé – v této kategorii mohou být trubky podélně svařované a spirálovitě svařované. Tyto trubky mohou být redukovány za tepla nebo za studena. Toto potrubí lze používat pro tlaková zařízení (EN10217), rozvody vody (EN10217 a EN10255), ocelové konstrukce nebo ocelové lešení. U těchto trubek je důležité uvádět použití a druh média. Další informace, které se poskytují zákazníkům, a podle kterých si trubky vybírají, je délka trubky, rozměrové normy, materiál a technické dodací předpisy.*

*Potrubí svařované pozinkované – jelikož se jedná o potrubí svařované černé, které je pozinkované, musí splňovat stejné normy jako potrubí svařované černé a jeho využití je obdobné.*



*Potrubí izolované – izolované potrubí má několik druhů např. třívrstvá izolace 3LPE, které má vysokou odolnost proti mechanickému poškození, odolnost proti chemikáliím, vlhkosti, elektrickému průrazu, vlivu zvýšené teploty a UV záření. Od výrobce je zajištěna vysoká přilnavost izolace. Dalšími druhy izolace může být liniová, třívrstvá polypropylenová nebo single – vrstva izolace epoxy. Toto potrubí se používá převážně k přepravě zemního plynu, ropy a kapalných paliv.*

*Potrubí plastové – toto potrubí se používá na vnitřní odpady, kanalizační, vodovodní, plynovodní a drenážní systémy. Záleží na složení materiálu, tloušťce stěn nebo vrstvení. K tomuto potrubí je nabízeno i příslušenství. Výrobce nabízí i možnost proškolení správné pokládky pro architekty a dělníky, kteří pokládku provádí, jelikož při špatné pokládce se může trubka deformovat nebo špatně těsnit.*

*Ocelové příslušenství – v této kategorii nabízí firma příslušenství k potrubí. Toto příslušenství se využívá například pro spojování trubek, především svařováním. Jsou to příruby, trubkové oblouky, trubkové ohyby, trubková dna, trubkové přechody, T-kusy, fitinky z temperované litiny a oceli. Toto příslušenství je dodáváno na objednávku zákazníka, převážně v rozměrech objednaného potrubí. Je zde důležitý materiál a rozměry příslušenství. “ [17, s. 9]*

#### **2.1.4 Distribuční kanály**

Zboží se zákazníkům prodává pouze na objednávku a je dodáváno přímo na místo určení, společnost neprovozuje prodejnu, ale zákazníci si mohou objednané zboží vyzvednout sami. Do pronajatých skladových prostor v Ostravě je dodáváno, skladováno, vydáváno a prefabrikováno zboží. Jsou zde otevřené skladovací prostory a veškerá nakládka je realizovaná mostovým jeřábem o nosnosti 5 tun. Zboží je distribuováno prostřednictvím externích dopravců, které si najímá firma nebo individuálně její zákazníci. Objednané zboží se přepravuje na dodací adresu, kterou určí zákazník buď ze skladu v Ostravě nebo přímo od výrobce či dodavatele.

#### **2.1.5 Komunikace firmy**

Společnost se prezentuje na internetu prostřednictvím webových stránek ([www.gtg-potrubí.cz](http://www.gtg-potrubí.cz)), kde jsou umístěny informace o firmě, jejích produktech, reference, jsou zde doplňovány aktuality a každý měsíc umístován ceník produktů a aktuální skladová zásoba. Pro další účely prezentace byl vytvořen profil společnosti na sociálních sítích Facebook a Google+. Odkaz na profil na sociálních sítích je umístěn v podpisu každého firemního e-mailu, díky čemuž jsou podporovány zpětné odkazy na webové stránky. Dále je

společnost umístěna v internetovém katalogu Evropské databanky, kde se firma prezentuje a umísťuje zde také nabídky produktů. Na server EBMservice.com je pravidelně zasílána skladová zásoba a ta je dále nabízena registrovaným členům na těchto stránkách, tyto webové stránky se prezentují jako internetové průmyslové tržiště. Velmi podstatnou součástí prezentace a získávání zákazníků je katalog Firmy.cz, kde je umístěna prezentace firmy a podporuje návštěvnost svých webových stránek pomocí PPC kampaně na Skliku. Od roku 2011 umísťuje společnost pravidelně inzerci o rozměru 1/8 strany A4 v časopise Konstrukce a v časopise Silnice železnice, které jsou také rozdávány na některých veletrzích. Společnost měla také umístěn banner na stránkách [www.konstrukce-media.cz](http://www.konstrukce-media.cz).

Hlavním komunikačním kanálem je pravidelný telefonický a osobní styk obchodního zástupce se zákazníky, dodavateli a dalšími obchodními partnery společnosti. Základem je s nimi udržovat pravidelný styk na přátelské bázi a přesně to se firmě daří splnit. Pro významné zákazníky a obchodní partnery jsou každý rok v období vánočních svátků připravovány a rozváženy obchodníkem dárky s logem „GTG“, které jsou laděny do firemních barev, což jsou černá, šedá a oranžová. Mezi tyto reklamní dárky patří trička, deštníky, kšiltovky, zapalovače, propisky, vína atd.

#### **2.1.6 Cenová tvorba**

Ceny jednotlivých produktů byly stanoveny na základě trhu, nákupních cen a velikosti obchodní přírážky. Ceny produktů nejsou pevně dány, jejich výše se může měnit na základě objemu nákupu či prodeje, nákladů na přepravu a v případě dovozu či vývozu do zahraničí na základě měnového kurzu.

### **2.2 Analýza současného stavu**

#### **2.2.1 Analýza mikroprostředí**

Analýzu mikroprostředí byla provedena pomocí analýzy SWOT. Tato analýza pomáhá identifikovat silné a slabé stránky, příležitosti a hrozby. Jedná se o jednoduchý nástroj pro stanovení firemní strategie vzhledem k vnitřním i vnějším podmínkám firmy. Cílem společnosti je podpora silných stránek, využívání naskytnutých příležitostí, omezení vlivu slabých stránek a předvídání a ochrana proti případným hrozbám.

S ohledem na téma práce byly po konzultaci s vedením společnosti vybrány faktory, které mohou být považovány za silné a slabé stránky, příležitosti a hrozby v oblasti mezinárodního obchodu. Jednotlivé faktory byly hodnoceny pomocí výkonnosti na stupnici

1-5 (známkování jako ve škole) a závažnosti, která byla hodnocena na stupnici 1-3 (1 = vysoká, 2 = průměrná, 3 = nízká). Hodnocení bylo konzultováno s vedením společnosti a hodnoty jednotlivých faktorů byly zprůměrovány a zaznačeny do příslušných pozičních map. V následující tabulce č. 2.1 jsou uvedeny jednotlivé faktory silných a slabých stránek, příležitostí a hrozeb.

**Tabulka 2.1 Faktory SWOT analýza**

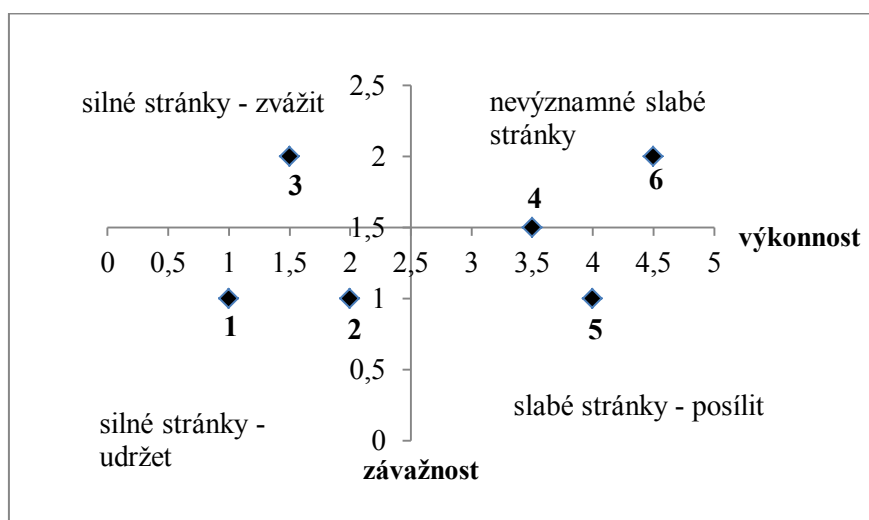
Interní faktory	<b>silné stránky</b>	<b>slabé stránky</b>
	zkušenosti na trhu s potrubím	málo zkušeností na zahraničním trhu
	dlouholetá spolupráce s dodavateli	chybí jazykové mutace webových stránek
	nízké náklady na zaměstnance	chybí umístění na domácích a zahr. veletrzích
	široký sortiment potrubí a příslušenství	malé množství umístění v internetových katalozích
	kvalitní produkty	v případě jazykových mutací napojení webových stránek na webové stránky mateřské společnosti
	aktuální webové stránky	chybí zaměstnanec, který by měl na starost pouze zahraniční obchod
Externí faktory	<b>příležitosti</b>	<b>hrozby</b>
	školení zaměstnanců (cizí jazyky, obchodní jednání na zahraničních trzích,...)	nová i stávající konkurence
	rozšíření na další zahraniční trhy	politická nestabilita na zahraničních trzích
	nalezení nových obchodních partnerů v zahraničí	změna kurzu cizích měn
	rozšíření firmy o další kvalifikované zaměstnance	světová finanční krize a její následky
	umístění ve více domácích i zahr. internetových katalozích	změna výrobního programu u některého dodavatele
	zlepšení marketingové komunikace se zahraničím	omezení dovozu nebo vývozu EU
	vytvoření jazykových mutací webových stránek	vládní omezení dovozu a vývozu
		zvyšování ceny pohonných hmot

**Tabulka 2.2 Silné a slabé stránky**

	Hodnocené faktory	Výkonnost	Závažnost
	Silné a slabé stránky	1 - 5	1 - 3
1	široký sortiment potrubí a příslušenství	1	1
2	kvalitní produkty	2	1
3	aktuální webové stránky	1,5	2
4	málo zkušeností na zahraničním trhu	3,5	1,5
5	chybí jazykové mutace webových stránek	4	1
6	chybí zaměstnanec, který by měl na starost pouze zahraniční obchod	4,5	2

### Silné stránky

**Obrázek 2.1 Poziční mapa - silné a slabé stránky**



Výsledky hodnocení jednotlivých faktorů jsou zaznamenány v tabulce č. 2.2 a v poziční mapě (obrázek č. 2.1), která ukazuje, které silné stránky by měla společnost udržet či zvážit. Mezi silné stránky společnosti, které by měla udržet, patří široký sortiment potrubí a příslušenství a dále jeho kvalita. Tyto silné stránky jsou jistě důležité pro stávající zákazníky, kteří od společnosti odebírají zboží dlouhodobě a pravidelně a mohou přilákat i zákazníky nové. Aktuálnost webových stránek patří mezi silné stránky společnosti, ale není tak důležitá jako kvalita prodávaného zboží.

## Slabé stránky

Jak ukazuje poziční mapa (obrázek č. 2.1) mezi slabé stránky, které je nutno posílit patří chybějící jazykové mutace webových stránek. Tento faktor je pro obchodování se zahraničím velice důležitý, jelikož si potenciální nebo stávající zákazníci ze zahraničí chtějí zjistit informace o společnosti a jejích produktech. V současné době jsou zákazníci při volbě cizího jazyku odkázáni na webové stránky mateřské společnosti, kde s největší pravděpodobností zboží také poptají. Zaměstnanec, který by se věnoval pouze obchodem se zahraničím, není v současné době podstatnou slabou stránkou, jelikož podíl firmy na zahraničním trhu není dostatečně velký.

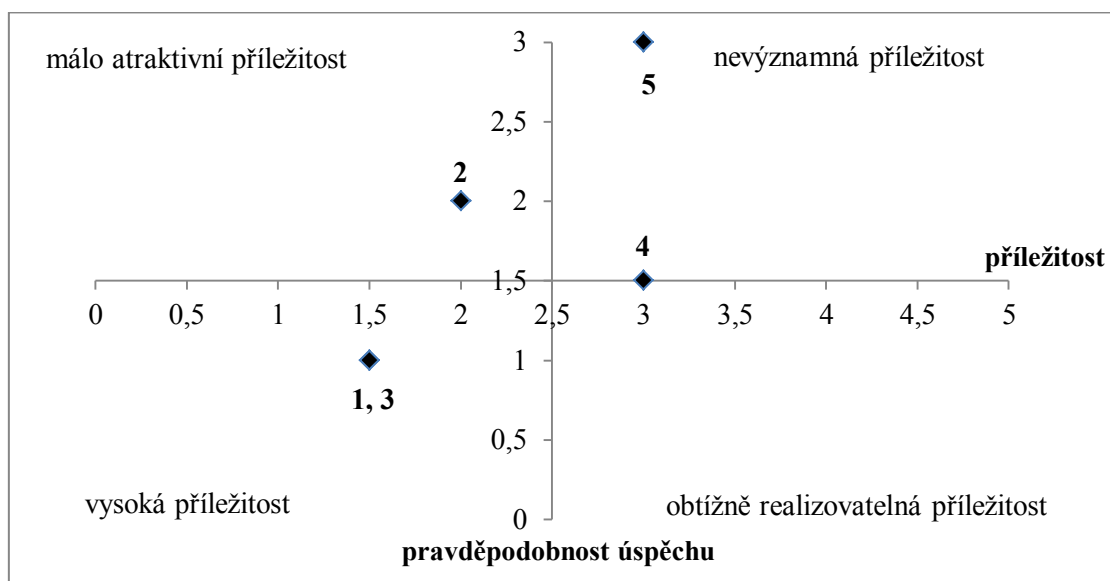
## Příležitosti

Tabulka 2.3 Příležitosti

	Hodnocené faktory	Příležitost	Pravděpodobnost úspěchu
	Příležitosti	1 - 5	1 - 3
1	nalezení nových obchodních partnerů v zahraničí	1,5	1
2	rozšíření firmy o další kvalifikované zaměstnance	2	2
3	vytvoření jazykových mutací webových stránek	1,5	1
4	zlepšení marketingové komunikace se zahraničím	3	1,5
5	školení zaměstnanců (cizí jazyky, obchodní jednání na zahraničních trzích,...)	3	3

Výsledky analýzy příležitostí jsou zaznamenány v tabulce č. 2.4 a poziční mapa (obrázek č. 2.2) ukazuje, že za významnou příležitost lze považovat nalezení nových obchodních partnerů v zahraničí. Další významnou příležitostí je vytvoření jazykových mutací webových stránek, tento faktor je pro společnost slabou stránkou, kterou by měla posílit a tím lépe komunikovat se zákazníky ze zahraničí. Nevýznamnou příležitostí je školení zaměstnanců, jelikož podíl na zahraničním trhu je velmi malý a proto by tato školení neměla velký smysl.

**Obrázek 2.2** Poziční mapa - příležitosti



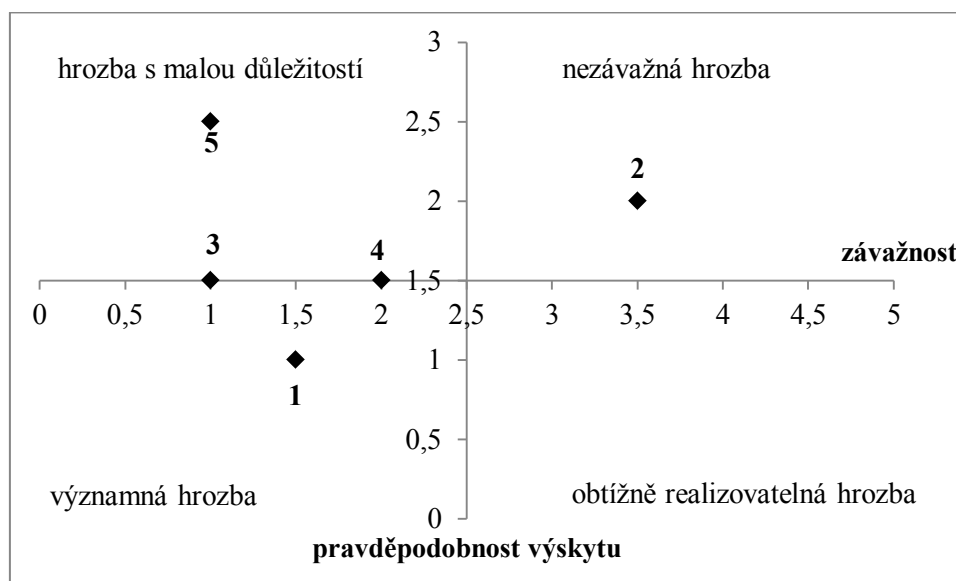
## Hrozby

**Tabulka 2.4** Hrozby

	Hodnocené faktory	Závažnost	Pravděpodobnost výskytu
	Hrozby	1 - 5	1 - 3
1	nová i stávající konkurence	1,5	1
2	politická nestabilita na zahraničních trzích	3,5	2
3	změna kurzu cizích měn	1	1,5
4	světová finanční krize a její následky	2	1,5
5	vládní omezení dovozu a vývozu	1	2,5

Podle výsledků analýzy hrozeb, které jsou zaznamenány v tabulce č. 2.5 a také v poziční mapě (obrázek č. 2.3) lze poznat nejvíce a nejméně významné hrozby. Významnou hrozbou je nová i stávající konkurence, jelikož vstup na trh není složitý, ale složitější je na trhu zůstat. Velké firmy, které na trhu fungují, nabízejí nízké ceny a lepší obchodní podmínky. Za nevýznamnou hrozbu je považována politická nestabilita na zahraničních trzích, jelikož společnost do dnešní doby dodávala hlavně do vyspělých zemí, kde je pravděpodobnost politické nestability nízká.

**Obrázek 2.3 Poziční mapa - Hrozby**



### 2.2.2 Analýza makroprostředí

Pro analýzu makroprostředí byla zvolena PESTLE analýza, která se používá výhradně ke zkoumání makroprostředí. Jsou zde postupně zkoumány jednotlivé segmenty, které mají vliv na společnost.

#### Politický segment

Nestálá politická situace po mimořádných parlamentních volbách může ovlivnit obchodování na českém trhu a také rozhodování investorů, zda vložit své peníze do České republiky.

#### Ekonomický segment

V rámci ekonomického segmentu byl zkoumán vývoj některých makroekonomických ukazatelů, které by mohly ovlivnit firmu. Mezi tyto ukazatele patří HDP, inflace, kurz EUR a vývoj úrokové sazby.

Obecně je postavení koruny důležité z hlediska importu a exportu, ovlivňuje také míru investic proudících do České republiky. Jelikož firma nakupuje velkou část zboží ze Slovenska a Itálie, je kurz EUR vůči koruně velmi důležitý.

Euro od roku 2004 do roku 2008 vůči koruně oslabilo, dále v roce 2009 opět posílilo a v letech 2010 a 2011 euro opět oslabovalo. Od roku 2012 Euro posiluje a velmi zásadní pro kurz eura vůči koruně byla intervence České národní banky v listopadu 2013. Česká národní banka chtěla, aby lidé více začali více spotřebovávat, čímž by mělo dojít k tvorbě nových

pracovních míst a nedojít k poklesu HDP. Po těchto intervencích se kurz eura dostal na dnešních průměrných 27,48 CZK/EUR. (viz tabulka č. 2.6) Změna kurzu má na společnost negativní vliv, jelikož se pro ni zboží nakupované ze zahraničí stalo dražší a tudíž je společnost nucena zvýšit ceny nebo při zachování cen stávajících bude ztrácet část marže.

**Tabulka 2.5 Kurz Eura v jednotlivých letech, Zdroj: [22]**

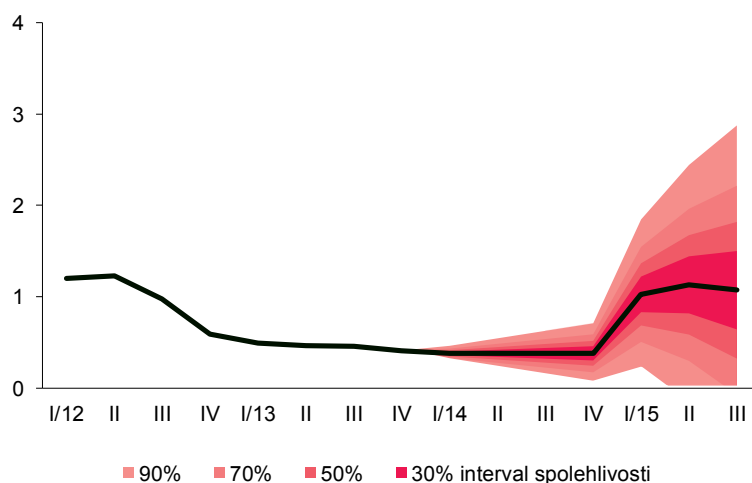
rok	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014
min	30.4	28.865	27.42	26	22.97	25.085	24.405	24.1	24.435	25.225	27.37
max	33.33	30.555	29.045	28.775	26.93	29.47	26.37	26.025	25.96	27.72	27.59
průměr	31.9	29.78	28.34	27.76	24.94	26.45	25.29	24.59	25.14	25.97	27.48

Spolu s měnovým kurzem patří úroková sazba mezi nejdůležitější faktory, které ovlivňují společnost. Úroková sazba výrazným způsobem ovlivňuje poptávku po úvěrech a tedy i investice. Výše úrokové sazby je pro firmu důležitá v případě, že by chtěla požádat banku úvěr a také v případě, že již nějaký úvěr čerpá. Dle prognózy vývoje úrokové sazby ČNB (viz tabulka č. 2.7) bude úroková sazba po poklesu v po posledním čtvrtletí roku 2013 na 0,4 % stabilní celý rok 2014, zvýšení je očekáváno až v roce 2015.

**Tabulka 2.6 Vývoj úrokové sazby ČNB po čtvrtletích (v %) Zdroj: [19]**

I/12	II	III	IV	I/13	II	III	IV	I/14	II	III	IV	I/15	II	III
1,2	1,2	1,0	0,6	0,5	0,5	0,5	0,4	0,4	0,4	0,4	0,4	1,0	1,1	1,1

**Obrázek 2.4 Vývoj úrokové sazby ČNB po čtvrtletích (v %) Zdroj: [19]**





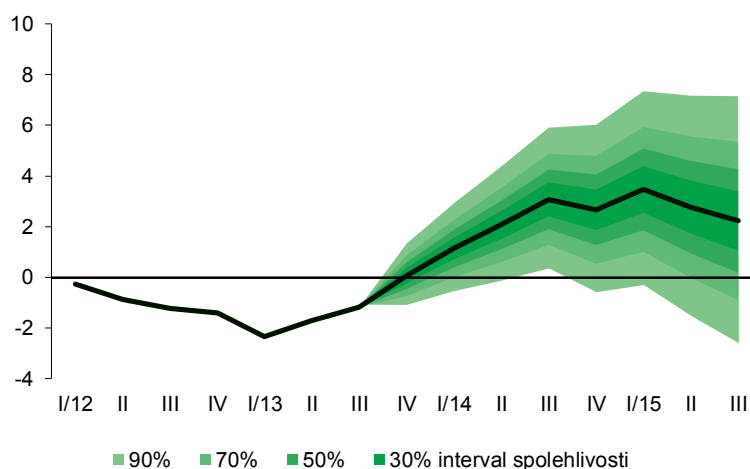
Výše HDP je pro firmu důležitá, čím vyšší bude HDP, tím bude více firma obchodovat, jelikož se bude ekonomice dařit a bude vytvářet více statků.

Podle prognózy meziročního růstu HDP (viz tabulka č. 2.8) lze vidět, že ČNB předpokládá, že HDP bude v následujících letech zrychlovat růst. Díky tomuto růstu lze předpokládat vyšší produktivitu statků a služeb v ČR a tím i zlepšení obchodu. Růst české ekonomiky se pozitivně projevuje také v růstu podnikatelské činnosti, který má vliv na snižování nezaměstnanosti a zvyšování konkurenčního prostředí. Tento růst může mít za následek širší výběr dodavatelů i potenciálních zákazníků společnosti. Vývoj růstu HDP je tedy důležitý jak pro národní hospodářství, tak pro společnost GTG CZ.

**Tabulka 2.7 Prognóza meziročního růstu HDP – ČR, Zdroj: [19]**

I/12	II	III	IV	I/13	II	III	IV	I/14	II	III	IV	I/15	II	III
-0,3	-0,9	-1,2	-1,4	-2,3	-1,7	-1,2	0,1	1,1	2,1	3,1	2,7	3,5	2,8	2,2

**Obrázek 2.5 Prognóza meziročního růstu HDP – ČR, Zdroj: [19]**



„Podle dat ČSÚ se reálné HDP ve 3. čtvrtletí 2013 mezičtvrtletně zvýšilo o 0,2 % a v meziročním srovnání ještě klesalo. HDP se za celý rok 2013 pravděpodobně snížilo o 1,4 %, a to zejména kvůli propadu investic do fixního kapitálu. V letošním roce 2014 by však ekonomika při kladném příspěvku domácí poptávky i zahraničního obchodu mohla vzrůst o 1,4 %. V roce 2015 by se růst HDP mohl zrychlit na 2,0 %.

Navzdory oslabení koruny vlivem devizových intervencí ČNB by se rok 2014 měl vyznačovat velmi nízkou inflací. Na rozdíl od předchozích let by totiž během celého letošního roku měly administrativní vlivy (zejména pokles cen elektřiny) působit protiinflačně. Míra

*inflace by tak letos mohla dosáhnout 1,0 %. V roce 2015 by se růst spotřebitelských cen mohl v souvislosti s oživením ekonomiky a zpožděným působením oslabené koruny zrychlit na 2,4 %.“ [23]*

### **Sociálně – kulturní segment**

Sociálně – kulturní segment představuje spotřební a nákupní chování, které odpovídá sociální a kulturní úrovni společnosti. V posledních letech je rozšířená kultura obchodních center, satelitních měst a výstavby nových bytových domů, což pozitivně ovlivňuje chod společnosti a zvyšuje počet zákazníků společnosti.

### **Technologický segment**

Technologie stavby domů, rozvodu plynu nebo vody jsou stále ve vývoji a snaží se být efektivní a úsporné, tudíž musí i firma zefektivňovat nákup a transport zboží, aby byl prodej efektivní, splňoval vysoké požadavky zákazníků a splňoval veškeré atestové požadavky a specifikace.

### **Legislativa**

Společnost ovlivňuje převážně občanský a obchodní zákoník a dále zákoník práce. Společnost se musí řídit nařízením politických nebo vládních orgánů. Velký význam má pro společnost od začátku roku 2014 nový občanský zákoník a zákon o obchodních korporacích.

### **Environmentální segment**

S rostoucí kvalifikační strukturou obyvatelstva a zároveň s rostoucí životní úrovní v jednotlivých regionech České republiky dochází k tomu, že se lidé stále častěji dívají dále do budoucnosti. Mění se jejich hierarchie hodnot a jednotlivé lidi stále ve větší míře zajímá, jak svým každodenním jednáním ovlivňují a působí na životní prostředí. Proto společnost GTG CZ dbá na výběr svých dodavatelů, aby správně nakládali s odpadem, nepoškozovali přírodní prostředí a používali jen nezávadné materiály. Co se týče dopravců, společnost dbá na to, aby byly dodržovány zátěžové emisní limity.

## **2.2.3 Analýza mezoprostředí**

### **Zákazníci**

Firma se zaměřuje na 3 segmenty trhu a to na plynárenství, petrochemický průmysl a stavebnictví, tento segment představuje největší část činnosti firmy.

*„Zákazníci jsou stavitelské firmy a firmy, které dále se zbožím pracují, ale mohou to být i společnosti, které s daným zbožím již obchodují a potřebují pouze doplnit zásoby. Zákazníci ze spotřebitelského trhu se vyskytují velmi zřídka, jelikož se jedná převážně o B2B trh. Jsou-li zákazníci ze spotřebitelského trhu, mohou produkty využívat například na výrobu železného plotu, či pro domácí kutily.*

*Stát z pohledu zákazníka je velmi složitý, jelikož požaduje po společnosti splnění mnohých podmínek. Mezi tyto podmínky patří například splnění určeného obratu firmy nebo splnění normy ISO 9001. Normu ISO 9001 vlastní a splňuje pouze mateřská společnost.“ [17, s. 12]*

Zahraniční zákazníci firmy jsou ze Slovenska, Polska a Jordánska. Potenciálními zákazníky mohou být firmy například z Německa a Rakouska.

## **Konkurence**

Pro účely průzkumu konkurentů a dalších aktérů na vybraném trhu byla zvolena Porterova analýza pěti sil. Tato analýza se skládá z analýzy stávající konkurence, nové konkurence, substitutů, vlivu odběratelů a dodavatelů.

Konkurencí jsou především výrobci a firmy obchodující se stejným sortimentem. Jelikož geografická poloha firmy neovlivňuje velikost prodeje, konkurencí mohou být firmy sídlící jak na tuzemském, tak na zahraničním trhu, které obchodují se stejným či podobným sortimentem. Konkurencí mohou být i firmy, od kterých společnost odebírá produkty a rozhodnou se pro ni zákazníci. Ostatní společnosti konkurují převážně z pohledu nabízené ceny, ale na úkor kvality. Mezi největší konkurenty lze zařadit společnost PRIMA STEEL s.r.o., FERROLUX, s.r.o., Raven a.s., FERONA Slovakia, a.s. a ThyssenKrupp Ferostav, spol. s r.o., METALFIN a.s., Feron a.s., PRADOX STEEL, s.r.o., Ptáček a.s. a další. Některé z těchto společností odebírají zboží z Číny, čímž mohou nabídnout nižší cenu na úkor kvality. Záleží také na místě dodání zboží, jelikož poté si firmy konkurují náklady na přepravu.

Další konkurencí mohou být substituty k nabízeným produktům, v této oblasti se však nevyskytuje mnoho produktů, jelikož společnost ArcelorMittal a.s. ovládá většinu výroby hutní prvovýroby a vlastní více než polovinu produkce. Konkurencí mohou být produkty, které představují alternativu k obchodovanému zboží. Těmito produkty jsou pouze kameninová potrubí, která jsou alternativou k plastovým trubkám v kanalizačních sítích. [17]

Trh s hutním materiálem je rozsáhlý z pohledu množství dodavatelů a zákazník má mnoho variant výběru, proto je efektivní ho získat kvalitní marketingovou strategií a osobním vztahem. Pozice zákazníků je velmi silná, jelikož se vyskytuje mnoho prodejců a všichni se snaží získat zakázku, proto si zákazníci mohou vybírat a ovlivňují ceny zboží a dodací podmínky. Zákazníci se tedy hlavně snaží o snížení ceny při stejné kvalitě zboží nebo požadují další služby zdarma. Záleží zde hlavně na osobních vztazích, objemu nákupu nebo jeho dalším opakování.

Díky nové konkurenci je postavení každého dodavatele v ohrožení, jelikož se nové firmy snaží získat zákazníky nižší cenou nebo dalšími přidanými službami a hodnotami. V případě obchodních firem není složité vstoupit na trh, jelikož zde nejsou velké bariéry z pohledu legislativy nebo z pohledu příliš vysokých vstupních nákladů. Vstupující firmy musí hlavně investovat vstupní náklady a získat si zákazníky.

Segment dodavatelů tvoří výrobci či jiné obchodní firmy. Společnost odebírá produkty z Moravskoslezského kraje, Slovenska, Itálie a Rumunska. Dodavatelé mohou ovlivnit výrobek z pohledu ceny, kvality a nákladů na dopravu. Dodavatelé tedy mohou ovlivnit výši dosaženého zisku.

### 3 Teoretická východiska obchodování na mezinárodním trhu

#### 3.1 Mezinárodní trh

Pronikání na zahraniční trhy je pro firmu náročné a před proniknutím na zahraniční trhy je potřeba vyhodnotit různé vnitřní i vnější faktory. Podnikání na mezinárodních trzích obsahuje velké množství různých specifik, jsou zde také jiné nároky na obchodní, marketingové a finanční kapacity. Ve většině případů je potřebné rozšíření výrobních kapacit, adaptace výrobního sortimentu dle podmínek cílových zahraničních trhů nebo nábor nových zaměstnanců, kteří budou znát dobře daný trh a jeho jazyk. Před volbou strategie pro vybraný zahraniční trh je potřeba brát v úvahu řadu faktorů a specifik daného trhu. Řadíme zde následující:

- *„obchodněpolitické podmínky – celní a devizový režim, kurzová politika, netarifní nástroje obchodní politiky (technické překážky, množstevní omezení, minimální ceny, antidumpingová cla, dovozní přírážky, dovozní depozita atp.);*
- *ekonomická prostředí – hospodářský růst, míra inflace, míra nezaměstnanosti, růst průmyslové výroby, vývoj reálných směnných relací, investic, platební bilance, demografický vývoj, životní úroveň a dynamika spotřeby;*
- *politické prostředí – politický systém, politická stabilita, členství dané země v regionálních integračních seskupeních a její politické vazby na další státy, vztah k zahraničním firmám, korupční prostředí, význam zájmových skupin;*
- *právní prostředí – stabilita a důvěryhodnost legislativního prostředí, podmínky pro zahraniční podnikatelské subjekty, možnost kontroly vlastnictví, možnost nákupu nemovitostí a pozemků, devizově-právní aspekty podnikání zahraničních subjektů, možnost repatriace zisku do zahraničí, řešení sporů při podnikání se zahraničím, podmínky pro zaměstnání cizinců;*
- *charakteristika výrobku – průmyslové výrobky, zemědělské výrobky, spotřební zboží krátkodobé či dlouhodobé spotřeby, dodávky pro veřejný sektor;*
- *charakteristika obchodního partnera – právní forma společnosti, vlastnická struktura, ručení, osoby oprávněné jednat jménem firmy, postavení na trhu, velikost firmy, reference;*

- *efektivnost vybrané formy podnikání – poměr vynaložených nákladů a rizik, návratnost vložených prostředků, předpokládaná míra zisku.*“ [8, s. 15]

### 3.1.1 Segmentace mezinárodního trhu

Pojem segmentace trhu znamená rozdělení trhu na homogenní skupiny spotřebitelů, které jsou navzájem heterogenní, na tyto samostatné skupiny spotřebitelů lze působit vybranými marketingovými nástroji. Na mezinárodním trhu probíhá proces nejčastěji ve 3 etapách – výběr vhodných kritérií pro segmentaci mezinárodního trhu, volba segmentační strategie, výběr cílového trhu (targeting).

Volba segmentačních kritérií je odlišná pro trh se spotřebním zbožím a trh průmyslový. Trh spotřebního zboží můžeme členit podle jeho charakteristik, mezi tyto charakteristiky patří například geografická kritéria, demografická kritéria, socioekonomická kritéria, psychografická kritéria a behaviorální kritéria. Pro trh průmyslový se využívají následující kritéria: geografická kritéria, odvětví či obor podnikání, provozní charakteristiky, úroveň technologie, intenzita a rozsah spotřeby komponentů, nákupní strategie a kvalitativní kritéria.

Pro volbu segmentační strategie je důležité rozhodnutí o počtu tržních segmentů, na které chce firma cílit. Obvykle si firmy vyberou jednu ze tří základních strategií: jednotná segmentační strategie, diferencovaná segmentační strategie a strategie koncentrace na vybraný segment. V případě jednotné segmentační strategie se firmy snaží propagovat jeden výrobek či značku a maximalizovat její podíl na trhu. Diferencovaná segmentační strategie se zaměřuje na odlišení od konkurence pomocí nabídky široké škály výrobků, což znamená, že cílí na velké množství segmentů a každému nabídne specifický výrobek a specifický marketingový mix. V případě strategie koncentrace na vybraný segment se firma zaměří pouze na jeden vybraný segment, ve kterém má konkurenční výhodu

Výběr cílového trhu je určen díky segmentačním kritériím a segmentační strategii, kterou si firma vybrala. Vybraný trh by měl mít dostatečnou velikost, aby byl pro firmu rentabilní. Na mezinárodním prostředí mohou firmy cílit na velké homogenní segmenty jednotnou marketingovou komunikací a tím zvýšit svůj podíl na světovém trhu. [9]

## 3.2 Mezinárodní obchod

Mezinárodní obchod (angl. international trade) můžeme definovat jako souhrn zahraničně-obchodních aktivit dvou a více národních ekonomik nebo států, jsou-li jejich hranice ve shodě s hranicemi ekonomik. [15]

*„Mezinárodní podnikání může mít celou řadu forem, jež obvykle členíme do tří základních skupin. Jedná se o vývoz a dovoz zboží a služeb (obchodní operace), formy nenáročné na kapitálové investice (licence, franchising atp.) a kapitálově náročné formy vstupu na mezinárodní trhy (např. přímé zahraniční investice).“* [8, s. 15]

České podniky nejčastěji začínají rozvíjet své mezinárodní aktivity vývozními a dovozními operacemi, které jsou nejsnadnější možností vstupu na zahraniční trhy. Firmy mohou při vývozu využívat řadu obchodních metod a spolupracovat na základě smluvních vztahů s různými subjekty – prostředníky, výhradními prodejci, obchodními zástupci, mandátáři, komisionáři atd. [8]

### 3.2.1 Motivů

Rozhodnutí o vstupu na zahraniční trh je jedním z nejdůležitějších strategických rozhodnutí pro podniky, které vyrábí výrobky nebo poskytují služby. V České republice musí každý podnik čelit zahraniční konkurenci, jelikož jsme v malé zemi s otevřenou ekonomikou, ve které mohou zahraniční firmy fungovat bez výraznějších omezení. Nabízené produkty jsou často odběrateli porovnávány s produkty dováženými a to z hlediska technické úrovně, kvality, designu nebo komplexnosti služeb. Ve všech těchto hlediscích musí domácí výrobce prokázat svoji konkurenceschopnost při takových nákladech, které mu dovolují nastavit prodejní cenu srovnatelnou s konkurencí ze zahraničí. Důvodů pro vstup domácích podniků na zahraniční trh je mnoho, k tomuto kroku je může přimět konkurence na domácím trhu, dalším z důvodů je potřeba hledat nové odběratele nebo podnikatelské příležitosti atd. Ze svých zahraničních aktivit podniky očekávají potenciální přínosy, mezi které patří:

- rozšíření nákupních a odbytových trhů a jejich případná diverzifikace,
- zvýšení obrátu,
- prohloubení specializace,
- získání nových podnikatelských příležitostí,

- realizace komparativních výhod pro zvýšení konkurenceschopnosti podniku [11]

### **3.3 Mezinárodní obchodní jednání**

Základy obchodního jednání na mezinárodním trhu se v základech příliš neliší od obchodního jednání s partnerem ze stejné země. Podstatnou úlohu zde hraje osobnost jednatele, ten je zodpovědný za průběh jednání a také jeho výsledek. Na mezinárodní úrovni si musí jednatel dávat pozor především na kulturní rozdíly svého partnera či partnerů, se kterými jedná a přizpůsobit podle toho své komunikační dovednosti, jak verbální tak ty neverbální. [16]

#### **3.3.1 Vliv kultury na jednání**

I v dnešní globalizované společnosti, kde se mnoho věcí unifikuje a kulturní rozdíly nejsou tak patrné, je potřeba brát v úvahu kulturní specifika z partnerova prostředí. Pro úspěšnou komunikaci je častou překážkou určitý stereotyp, předsudky na obou stranách nebo víra v nadřazenost vlastní kultury a jejích hodnot. Kultura vytváří lidem vzor pro jejich chování a vztahy, proto je potřeba si na tyto vzory dávat pozor. Při jednání v zahraničí je potřeba neignorovat rozdíly mezi hostitelskou a vlastní kulturou, ale zároveň není zapotřebí snaha napodobovat zahraničního partnera. Pro vyhnutí se nevhodné situaci je dobré mít znalosti o zvláštностech, způsobech a nevhodných tématech v dané kultuře a chovat se přiměřeně skromně a taktně. Je proto velmi důležité si všímat aspektů kultury jako je například interpersonální vzdálenost, verbální a neverbální komunikace, oblékání, jídlo a stolování, chápání času, vztahy mezi lidmi, hodnoty a normy, víra nebo pracovní návyky. Všechny tyto aspekty se mohou výrazně lišit od naší kultury a nemusejí být námi zcela chápány, pro úspěšné jednání je ovšem musíme brát v úvahu. [16]

#### **3.3.2 Arabské státy**

Tento region představuje široké spektrum států u Středozemního moře a na Blízkém východě, které mají mnoho odlišného, ale naopak i shodného. Jednacími jazyky jsou především arabština a angličtina, která je v zahraničně-obchodní sféře často používaná. Ve většině těchto zemí je hlavním nebo i státním náboženstvím islám, ale vyskytují se zde i menší křesťanské skupiny. Ve většině arabských zemí má žena jiné postavení ve srovnání s kulturami jinými, v západněji položených státech jsou ženy v obchodní i podnikatelské činnosti běžné. Ve státech Arabského poloostrova jsou ženy z obchodní a podnikatelské sféry vyloučeny. Není zde kladen velký důraz na dochvilnost, proto je nutno se obrnit v tomto



případě trpělivostí. Partneři z této kultury rádi jednají s konkrétními osobami, ke kterým si vybudují vztah a důvěru. Při dlouhodobějším spojení budí nedůvěru častá výměna jednajících osob. Všechny domluvy je nutné potvrdit písemně, jelikož ústní sliby nelze považovat za závazné. Arabové jsou velmi citliví a hrdí, proto je nutno dávat pozor na určitá témata jako je například mnohoženství, rodinný život nebo vztah politiky a náboženství. V neposlední řadě je dobré vědět, že v období Ramadánu je pracovní doba kratší nebo se nepracuje vůbec a lidé dodržují půst a určitá pravidla. [14]

### **3.3.3 Jordánsko**

Jordánsko je méně tradiční a konzervativní zemí oproti ostatním muslimským zemím, obchodní záležitosti se vyřizují rychleji a ženy mohou jednání vést nebo se jej účastnit. Jednací jazykem je arabština a angličtina, která je velmi rozšířená a ovládají ji jak podnikatelé, tak státní úředníci. Udržování trvalých vztahů s představiteli firem je nezbytné. [14]

## **3.4 Zahraniční obchodní operace**

V mezinárodním hospodářském a obchodním styku vznikají obchodní operace právními vztahy, jež přesahují hranice jednoho státu, což znamená, že se dotýkají právních řádů více států. Vztahy v mezinárodním hospodářském a obchodním styku se realizují na dvou právních úrovních: na mezinárodněprávní úrovni a na soukromoprávní úrovni. Vztahy mezi subjekty na mezinárodněprávní úrovni upravují mezinárodní smlouvy a normy obecného mezinárodního práva. Vztahy mezi subjekty na soukromoprávní úrovni upravují přímé normy, nebo je rozhodné právo určováno pomocí kolizních norem. Většina právních vztahů v mezinárodním hospodářském a obchodním styku je uskutečňována prostřednictvím soukromoprávních vztahů. V normách mezinárodního práva soukromého a práva mezinárodního obchodu lze nalézt právní úpravu. [13]

Mezi významné formy globalizace ekonomických aktivit patří mezinárodní pohyb zboží a služeb a také proces toků mezinárodního kapitálu neboli zahraniční investice. Přímý tok zahraničních investic je považován za důležitý faktor ekonomického růstu a tudíž důležitou součástí zahraničního obchodu. [5]

### **3.4.1 Vliv internetu na mezinárodní distribuci**

Prostřednictvím internetu mohou firmy hledat své zákazníky či obchodní partnery snadněji, rychleji a mají přístup k mnoha informacím. V oblasti obchodování na B2B trhu usnadňuje komunikaci mezi dodavateli a odběrateli, logistickými články a dalšími účastníky

obchodu. Obchodování na internetu prostřednictvím elektronických tržišť umožňuje jak prodávajícím, tak kupujícím obchod s velkou úsporou času a nákladů na vyhledávání dodavatele. Elektronická tržiště mohou být specializovaná i nespecializovaná podle obchodovaných komodit a veřejná i soukromá podle počtu členů, případně poplatků za možnost obchodování na těchto tržištích. [7]

### **3.4.2 Kupní smlouva**

Kupní smlouva vyjadřuje vůli jedné strany prodat a druhé smluvní strany koupit určitou věc a je zde nutná shoda o celém jejím obsahu. Je základním závazkovým vztahem ve všech obchodních vztazích, jedná se o souhrn závazkových vztahů, který lze podložit řadou dokumentů a prohlášení. V případě závazkových vztahů se vždy řeší doprava, placení, skladování nebo inspekce. Vrcholem aktivit obchodu je podpis kupní smlouvy, které je také důsledkem přípravy závazkového vztahu. Řeší se zde podstatné náležitosti obchodu a obchodní zákoník také ustanovuje některé části za povinné neboli obligatorní. Mezi povinné informace patří uvedení prodávajícího, kupujícího, předmět kupní smlouvy a ceny. Mezi další ujednání patří například dodací lhůta, parita, platební podmínky a další. [13]

#### **Smluvní strany**

Uvedení smluvních stran je nedílnou součástí kupní smlouvy. Jedná se o uvedení prodávajícího a kupujícího, což znamená přesný název firmy, adresa, jména a příjmení statutárních zástupců nebo osob zplnomocněných k uzavírání smluvních závazků. Je dobré uvést k názvu společnosti i identifikační kód, což je v České republice IČO nebo DIČ a v zahraničí se často jedná o kód registru dovozce u finančního úřadu. [13]

#### **Předmět kupní smlouvy**

Předmětem kupní smlouvy se rozumí určení zboží jeho pojmenováním, případně odkazem na vzorek, katalog nebo přílohu, kde je komplikovanější předmět zboží podrobně popsán. Je zde zaznamenán i objem daného zboží v kusech nebo fyzických jednotkách. Také se zde řadí obal, který slouží především na ochranu zboží, zde velmi záleží na druhu dopravy. Je rozdíl, zda se zboží přepravuje v kontejnerech nebo v otevřené zásilce. Balení dodávaného zboží musí podle Incoterms odpovídat nárokům přepravy, ale pouze v případě, že byl prodávající informován o okolnostech dopravy před uzavřením kupní smlouvy. [13]

## **Cena**

Cena je podstatnou součástí kupní smlouvy, pokud není ve smlouvě uvedena, měl by být uveden způsob, jakým bude určena. Kupní cena je většinou stanovena v určité měně a vztahuje se k celému výrobku nebo jednotce zboží. Volba měny záleží na smluvních stranách, vývozce většinou usiluje o stanovení ceny v silné měně, která pokud možno revaluje a její hodnota se tak zvyšuje. Dovozce naopak preferuje měnu slabší. Ve smlouvě může být měnová doložka, která fixuje pro daný obchodní případ kurz měny. Dále lze například u dlouhodobých kontraktů použít tzv. dodatečné úpravy cen neboli klouzavé doložky, kde cena reflektuje možné změny na mezinárodním trhu. Ceny bývají také často doprovázeny slevami, do kterých patří například rabaty množstevní, zaváděcí, věrnostní nebo tajné, dále mezi slevy lze zařadit skonta a bonifikace. [13]

## **Dodací lhůta**

Další důležitou částí kupní smlouvy je určení dodací lhůty. Dodací lhůta se liší podle typu obchodní operace, které lze dělit na promptní a dodávkové. V případě promptního obchodu je dodací lhůta zpravidla do 7 dnů, jelikož se jedná o zboží, které je skladem. U dodávkových obchodů lze rozlišit následující 4 typy dodacích lhůt:

- Dodací lhůta přibližná, která stanovuje přibližnou dobu dodání od nějaké události, kterou může být například uzavření kupní smlouvy.
- Dodací lhůta přesná určuje přesně termín dodání nebo vymezuje období, ve kterém bude zboží dodáno.
- Postupná dodací lhůta se využívá v případech, kdy je obchod sjednán na určité množství zboží, které není dodáváno najednou, ale postupně v předem stanoveném množství.
- Fixní dodací lhůta se používá u obchodů, kde je důležité konkrétní datum dodání. V případě nedodržení této dodací lhůty, je dodavatel penalizován a případně musí hradit vzniklé náklady odběrateli, které vznikly díky pozdnímu dodání. [13]

## **Dodací parita**

Dodací podmínka nebo také dodací parita stanovuje povinnosti smluvních stran, které souvisí s dodávkou a převzetím zboží. Jedná se o způsobu a místě dodání zboží odběrateli, dále o místě a okamžiku přechodu úhrady nákladů spojených s dodávkou, o místě a okamžiku přechodu rizik a o povinnosti smluvních stran při zajišťování dopravy, opatření průvodních dokladů, zabezpečení pojištění, kontroly a celního odbavení. Dokument INCOTERMS je k dispozici stranám kupní smlouvy a poskytuje jim výklad jednotlivých mezinárodně uznávaných dodacích doložek. Tento dokument se stává právně závazným, když se obě smluvní strany dohodnou na výkladu dané doložky a toto potvrdí v kupní smlouvě. [13]

Je podstatné u jednotlivých dodacích parit psát rok vydání INCOTERMS. První byly vydány v roce 1936 Mezinárodní obchodní komorou v Paříži a změny a další dodatky byly provedeny v letech 1953, 1967, 1976, 1980, 1990, 2000 a 2010. Poslední verze pravidel obsahuje 11 doložek, které jsou rozděleny podle toho, jestli jsou vhodné pro všechny druhy přepravy nebo jen výhradně pro případy přepravy námořní a vnitrozemské vodní přepravy. Ujednané místo nebo přístav by se měl uvádět za zkratkou. Následujících sedm doložek lze použít pro všechny druhy přeprav:

- EXW (Ex Works) značí dopravu ze závodu,
- FCA (Free Carrier) znamená vyplaceně dopravci do místa dodání,
- CPT (Carriage paid to) znamená přepravu placenou do určitého místa,
- CIP (Carriage and Insurance Paid) znamená, že byla přeprava placena i s pojištěním do místa určení,
- DAT (Delivered at Terminal) znamená dodání do terminálu přístavu nebo jiného místa určení,
- DAP (Delivered at Place) značí dodání do určitého místa,
- DDP (Delivered Duty Paid) znamená, že přeprava do místa určení zahrnuje i clo.

Následující čtyři doložky jsou určeny pro námořní a vnitrozemskou vodní přepravu:

- FAS (Free Alongside Ship) značí dopravu k boku lodi,

- FOB (Free on Board) značí přepravu přímo na určenou loď,
- CFR (Cost and Freight) značí přepravu lodí do přístavu určení
- CIF (Cost Insurance and Freight) znamená přepravu zboží do přístavu určení, které zahrnuje i pojištění. [8]

### **Platební podmínky a nástroje**

Platební podmínky jsou další klíčovou částí kupní smlouvy. Kupující může zaplatit až po převzetí dodávky, ale v tomto případě jde do rizika prodávající, naopak v případě, že kupující zaplatí předem, jde do rizika, že obdržené zboží nebude v odpovídající kvalitě nebo nebude dodáno vůbec. Možným řešením pro obě strany je placení prostřednictvím bankovního akreditivu, kdy prodávající odesílá zboží, až po sdělení bankou, že byl v jeho prospěch otevřen akreditiv. Nejbezpečnější je využití neodvolatelného dokumentárního akreditivu. Mezi další bezpečné platební nástroje patří mimo dokumentárního akreditivu také bankovní záruka, směnka, bankovní šek a v zemích se stabilní ekonomickou situací a měnou také dokumentární inkaso. [13]

### **Smluvní pokuta**

Pro zajištění splnění obchodních podmínek bývá často v mezinárodním obchodním styku používána smluvní pokuta. Jedná se o peněžitě nebo nepeněžitě plnění, které v případě nesplnění smluvních podmínek musí dlužník poskytnout věřiteli. Po zaplacení smluvní pokuty dlužníkovi nemizí povinnost splnit závazek, který byl touto pokutou zajištěn. Smluvní pokuta by měla být přiměřená k zajištění závazku. [13]

### **Kontrola zboží**

Cílem kontroly zboží prostřednictvím kontrolní organizace je ověření, že zboží odpovídá zadané specifikaci. Může poskytovat podklady pro pojišťovny nebo pro případné reklamace. Hlavním účelem je předcházení nedostatků, které lze odstranit před expedicí zboží k odběrateli. Kontrola může být kvantitativní, kde je kontrolován skutečný stav zboží nebo kvalitativní, kde se jedná například o kontrolu jakosti, chemického složení nebo technické zkoušky. Výsledky kontroly jsou uvedeny v kontrolním osvědčení, kde je uvedeno místo kontroly zboží, její rozsah a zjištění kontroly podle účelu, kterému má osvědčení sloužit. [13]

## **Servis a technická pomoc**

Častou součástí kupních smluv bývá stanovení garanční lhůty, po kterou je dodavatel povinen zabezpečit bezúplatně funkčnost zboží. Dodavatel by měl ve smluvních podmínkách uvádět, za jakých okolností lze zboží reklamovat, aby odběratelé tohoto nevyužívali a nedožadovali se opravy závad, které byly způsobeny například špatnou manipulací. [13]

## **Rozhodné právo**

V této části smlouva ustanoví, jaké bude řešení případných sporů a hlavně, u kterého soudu, a ve které zemi bude spor řešen. [13]

### **3.4.3 Zprostředkování obchodu**

V mezinárodním prostředí není vždy snadné nebo možné navázat přímý kontakt mezi dodavatelem a odběratelem. Mezi překážky mohou patřit faktory jako nepříznivá politická situace, náboženství, velká geografická vzdálenost, neznalost daného cizího jazyku nebo kulturní odlišnosti. V těchto případech je vhodné využití zprostředkovatele nebo obchodních zástupců, jejichž účelem je vytváření příležitostí pro uzavření kupní smlouvy. Nestávají se přímými právními účastníky obchodu a kupní smlouvy, ale pouze jednají jménem zastoupených na jejich riziko a v jejich prospěch a za tuto činnost jsou odměněni. [12]

## **Smlouvy o zprostředkování**

Smlouva o zprostředkování se řídí právem země, v níž má zastupovaný sídlo. Zprostředkovatelská smlouva ukládá, že zprostředkovatel bude vyvíjet činnost, která povede k uzavření kupní smlouvy mezi zájemce a třetí osobou. Zájemce poskytne za tuto činnost zprostředkovateli provizi. Ve smlouvě o zprostředkování musí být uvedeno jméno zájemce a zprostředkovatele, stanovení smlouvy, které má být dosaženo, definování činnosti zprostředkovatele, výše a splatnost provize a doba trvání zprostředkovatelského vztahu.

## **Smlouvy o obchodním zastoupení**

Jedná se o vyšší formu spolupráce než u smlouvy o zprostředkování, jde o dlouhodobé zpracování trhu a vzájemné dohody a činnosti, které souvisí s obchodem. Smlouva se opět řídí právem zájemce a obchodní zástupce se zavazuje k vyvíjení soustavné činnosti směřující k uzavírání určitých smluv. Ve smlouvě o obchodním zastoupení je nutné uvést opět jméno zájemce a obchodního zástupce, stanovení druhů smluv, které mají být uzavírány, výše

a splatnost provize, doba trvání zastupitelského vztahu i způsob jeho ukončení, určení území a stanovení, zda se jedná o zastoupení výhradní či nevýhradní.

### **Smlouvy komisionářské**

U smluv komisionářských se jedná o ještě užší spolupráci než u dvou výše uvedených smluv. Komisionář se zde zavazuje, že zařídí vlastním jménem ve prospěch komitenta určitou záležitost a za to mu komitent poskytne provizi. Komisionář se zavazuje k uzavření konkrétní smlouvy a ne pouze k vytvoření příležitosti jejího uzavření. Mezi podstatné náležitosti smlouvy komisionářské patří určení komisionáře a komitenta, stanovení předmětu smlouvy, výše a splatnost provize, doba trvání smlouvy a stanovení odpovědnosti za závazek třetí osoby.

### **Smlouvy mandátní**

Smlouvy mandátní mají společné rysy se smlouvami komisionářskými, zde se mandatář zavazuje, že pro mandanta za provizi zařídí určitou obchodní záležitost. Mandatář jedná jménem mandanta a na jeho účet. Smlouva by měla obsahovat určení mandanta a mandátáře, vymezení dané obchodní záležitosti, výši a splatnost provize a dobu, po kterou má být záležitost vyřízena. [12]

#### **3.4.4 Mezinárodní přeprava**

Podmínky mezinárodní přepravy vyplývají většinou z podmínek, které jsou uvedené v kupní smlouvě. Jsou zde zahrnuty nejen dopravní služby, ale i další služby, které s přepravou souvisejí, například náklady a čas spojený s nakládkou a vykládkou, balení, skladování, celní odbavení, pojištění a další. Povaha zboží ovlivňuje například volbu dopravního prostředku, dopravní cesty nebo způsob balení. Nejčastěji bývá přeprava řešena smlouvou o přepravě věci, kde vystupují subjekty jako dopravce, odesílatel a příjemce zboží. Mezi druhy přeprav patří mezinárodní železniční přeprava, mezinárodní kamionová přeprava, mezinárodní letecká přeprava, mezinárodní říční přeprava a námořní přeprava. Každý z těchto typů přeprav se řídí podle určitých pravidel a je provázen důležitými dokumenty, které musí dopravce vlastnit. [3]

## Námořní přeprava

Tento druh přepravy je celosvětově nejdůležitější a nejrozšířenější. K účelům námořní přepravy jsou využívány námořní lodě, které se dělí podle mnoha hledisek. Dle charakteristiky přepravovaného substrátu se nákladní obchodní lodě dělí na plavidla pro tekutý náklad a plavidla pro suchý náklad, které se dále dělí na plavidla pro kusové zboží a plavidla pro hromadné substráty, kde patří i podskupina kontejnerových lodí. Dále lze námořní přepravu členit podle způsobu plavby na pobřežní a dálkovou a dle obchodně-provozního nasazení plavidel na liniovou a trampovou. Důležitým dokumentem v námořní přepravě je tzv. konosament neboli Bill of Lading (B/L), který má funkci legitimační, prezentační a funkci cenného papíru. Zde dopravce potvrzuje převzetí zboží a oprávněný držitel jím převádí vlastnická práva na dané zboží. V případech kombinování námořní dopravy s jinými druhy doprav se používá FIATA konosament. [3]

### 3.4.5 Práva a povinnosti prodávajícího a kupujícího

*„Pro prodávajícího vyplývají z kupní smlouvy tři základní povinnosti: dodat zboží, které je předmětem kupní smlouvy, předat doklady, které se ke zboží vztahují, a převést vlastnické právo ke zboží na kupujícího. Proávající odpovídá podle kupní smlouvy za jakoukoli vadu, kterou má zboží v okamžiku přechodu na kupujícího, a to i když se vada stane zjevnou až po této době. Kupující je povinen prohlédnout zboží nebo zařídit jeho prohlídku v době co nejkratší. Jestliže zjistí vady zboží, musí je oznámit prodávajícímu, včetně jejich povahy. V případě, že prodávající poruší některou svou povinnost vyplývající z kupní smlouvy, má kupující právo: odstoupit od kupní smlouvy, požadovat plnění, k němuž je prodávající povinen, požadovat náhradní zboží výměnou za vadné zboží, požadovat odstranění vad dodaného zboží, požadovat slevu z ceny dodaného zboží a požadovat náhradu škody. Kupující může odstoupit od kupní smlouvy v případě, kdy nesplnění povinností prodávajícím zakládá podle kupní smlouvy podstatné porušení kupní smlouvy, nebo jestliže v případě nedodání zboží prodávající nedodá zboží v dostatečně lhůtě určené kupujícím nebo prohlásí, že zboží nedodá vůbec. Kupující má dvě základní povinnosti: zaplatit kupní cenu za dodané zboží a dodané zboží převzít. Při nesplnění povinností kupujícím má prodávající právo: odstoupit od kupní smlouvy, požadovat poskytnutí plnění, k němuž je kupující povinen, a požadovat náhradu škody.“ [12, s. 188]*



### 3.4.6 Rizika

Při většině podnikatelských rozhodování podstupuje podnikatel rizika, jelikož dělá rozhodnutí zaměřená na budoucnost bez jistoty podmínek, za kterých se budou uskutečňovat. Díky vývoji podmínek mohou být výsledky odlišné od předpokládaných. V případě nepodstupování rizik nebo jeho vyhýbání se ztrácí dobré využívání podnikatelských příležitostí. Rizika lze členit podle sféry působení na rizika všeobecná, která se týkají celé společnosti a ekonomiky jako celku a dále rizika specifická, která se týkají určitých oborů podnikání. [11]

V oblasti mezinárodního obchodu jsou rizika více specifická, jedná se například o riziko vývoje měnových kurzů, politická rizika nebo rizika obchodně politická. Tato rizika souvisejí s kulturními, sociálními a ekonomickými podmínkami zúčastněných zemí, které jsou navzájem odlišné. Dále záleží například na geografické vzdálenosti daných trhů, jejich obchodních zvyklostech nebo právních úpravách podnikatelských aktivit. [11]

*„Pro zahraniční operace je charakteristická jejich zvýšená míra rizika. Řízení rizik patří proto k důležitým úkolům obchodní firmy. Vyžaduje především vytváření opatření preventivního rázu, která mají zabránit vzniku ztrát a především vzniku nedobytných pohledávek. Preventivní opatření spočívají v identifikaci rizikových faktorů, souvisejících s exportem či vstupem na zahraniční trh.“* [12, s. 164]

Analýza rizik dané obchodní operace se vztahuje ke 2 fázím:

- **Rizika před dodávkou**, kde můžou vzniknout ztráty díky přerušení výroby nebo z důvodu nedokončení obchodní operace, které souvisí se zahraničním partnerem, který například od smlouvy odstoupí nebo na něj je vyhlášeno konkurzní řízení.
- **Rizika po dodání**, zde je nejvýznamnější platební riziko, dále riziko kurzové, které je způsobeno pohybem měnového kurzu a také riziko neodebrání zboží zahraničním partnerem. [13]

Dále lze rizika rozdělit do následujících třech skupin podle okruhů rozhodování v oblasti mezinárodních ekonomických vztahů podniků:

- Rizika teritoriální souvisí s volbou partnerské země. Rizika souvisí hlavně s nejistotou politického a makroekonomického vývoje. Předvídání politického

vývoje je velice obtížné, ale na země s nestabilní politickou nebo ekonomickou situací připadá největší riziko. Dále mezi teritoriální rizika lze zařadit přírodní katastrofy nebo měnová rizika. Před negativními dopady těchto rizik se mohou podnikatelské subjekty chránit například teritoriální diverzifikací svých obchodních, úvěrových a investičních aktivit, pojištěním nebo zajištěním platebních podmínek bankovními zárukami.

- Rizika komerční se vztahují hlavně na vztah prodávajícího a kupujícího a dále na další vztahy, které z obchodní činnosti vyplývají, jako například na vztahy k dopravcům, zasílatelům, kontrolním společnostem nebo pojišťovnám. U všech těchto vztahů záleží na spolehlivosti obchodního partnera a kvalitě právního zajištění daného závazkového vztahu. Prevencí vůči těmto rizikům je soustavné získávání informací o všech účastnících obchodu, pojištění nebo využití bankovních záruk.
- Rizika měnová jsou spjatá s úlohou jednotlivých měn při mezinárodním podnikání, vyplývají z pohybů kurzů měn, vývoje úrokových sazeb nebo inflačního vývoje. Proti kurzovému riziku se mohou firmy bránit pomocí diverzifikace pohledávek a závazků, vytvořením účtů v daných cizích měnách nebo pomocí sledování kurzového vývoje. [11]

### **3.4.7 Pojištění**

Jedním z nejpoužívanějších opatření proti rizikům, která vyplývají z obchodování na mezinárodním trhu, je pojištění. Mezi nejčastější typy pojištění patří pojištění přepravních rizik a to buď pojištění přepravovaného nákladu, nebo samotného dopravního prostředku, dále pojištění úvěrových a investičních rizik včetně platebních nástrojů, dalším typem je pojištění odpovědnosti za škodu a posledním nejčastěji používaným typem je pojištění veletrhů a výstav. Podle předmětu smlouvy by měl být zvolen rozsah pojistné smlouvy. [8]

### **3.4.8 Celní řízení**

Celní řízení používáno při dovozu či vývozu mimo hranice EU má významnou ochrannou roli, kdy chrání pomocí celních sazeb především domácí produkci oproti mimo unijní konkurenci. Další funkcí, kterou celní sazby mohou plnit je funkce ekologická, kdy je udělena zvýšená celní sazba na zboží, které má negativní dopad na životní prostředí. Rozhodnutí o propuštění zboží do navrženého celního režimu je účelem celního řízení. Při vývozu zboží jsou vyměřovány vývozní poplatky, vývozní clo a současně vzniká nárok

na odpočet daně z přidané hodnoty. Na základě celního prohlášení se zahajuje celní řízení. Obecně bývá používáno celní prohlášení v listinné formě a údaje, které jsou v něm uvedeny, by měli být podloženy některými dokumenty. Mezi tyto dokumenty patří například obchodní faktura vystavená vývozcem na jméno dovozce, kde je uvedená měna a celková částka, dále certifikát o původu zboží v předepsané formě, přepravní doklad osvědčující uzavření smlouvy o přepravě, balící list a další předepsané nebo dohodnuté doklady. V průběhu celního řízení se především porovnávají údaje v dokumentech se skutečným stavem zboží, může jít pouze o kontrolu správnosti údajů nebo také o namátkovou kontrolu zboží. [4] [8]

## **4 Metodika práce**

K analýze daného obchodního případu byla použita sekundární i primární data.

### **4.1 Sekundární data**

Tato data byla získávána z interních dokumentů firmy a byla využita například pro SWOT analýzu na další informace o firmě v kapitole č. 2 Charakteristika firmy. V následující kapitole byla využívána data a informace o obchodním případě, zdrojem těchto informací byla komunikace společnosti se zákazníkem, kupní smlouva, zprostředkovatelská smlouva a další.

### **4.2 Primární data**

Primární data byla použita pro faktorovou analýzu, jednotlivé faktory byly určeny expertním odhadem a dále jim přiděleny dané váhy.

### **4.3 Metoda dotazování**

Tato metoda je nejrozšířenější metodou výzkumu, pro účely této práce bylo využito osobního dotazování vedení společnosti a zaměstnanců, kteří se zabývali tímto konkrétním obchodním případem. Dotazování jednali se sprostředkovatelem, dodavatelem, zákazníkem a dalšími stranami, které ovlivňovaly daný obchodní případ.

Dále byla tato metoda využita pro analýzu SWOT, která byla uvedena v kapitole č. 2 Charakteristika firmy. Jednotlivé faktory byly určeny na základě konzultace s vedením společnosti, dále byly pomocí vedení společnosti také hodnoceny.

### **4.4 Získávání zdrojů z podnikové evidence**

Jedná se o zpracování informací v oblasti finanční, kde byly zachyceny ekonomické výsledky firmy v kapitole č. 2 Charakteristika firmy. Dále byly získány informace o obchodním případě z e-mailové komunikace se zákazníkem a dalšími stranami, které byly do tohoto obchodního případu zapojeny. Další zdroje představovaly právní dokumenty, které byly vydány zákazníkem, dodavatelem nebo další stranou, jednalo se především o nabídky, poptávky, kupní smlouvy, objednávky a další dokumenty, které byly použity pro konkrétní obchodní případ.

### **4.5 Analýza vlivu faktorů na efektivnost obchodního případu**

Základem této analýzy byla faktorová analýza, jejímž vstupem bývají výstupy z korelační analýzy a korelační matice. Tato analýza představuje metodu redukce informací

a snaží se z mnoha faktorů, které ovlivňují cíle firmy vytvořit menší počet nových, které dokáží vysvětlit původní faktory.

Faktorovou analýzu lze například využít pro tvorbu percepční mapy při umisťování výrobků, dále pro efektivní redukci dat z databází zákazníků a určení váhy významů faktorů. Interpretace výstupů této analýzy není vždy jednoznačná a hlavní je správné pojmenování nových faktorů. Tyto nové faktory vstupují do dalších analýz, které bývají základem pro seskupování nebo segmentaci. [6]

Faktorová analýza se snaží popsat každou pozorovanou proměnnou jako kombinaci vlivů jednotlivých faktorů. Počet použitých faktorů může být různý; čím více faktorů se vypočítá, tím větší procento rozptylu proměnných je vysvětleno. Na druhou stranu smyslem faktorové analýzy je nalézt pokud možno co nejmenší přijatelný počet faktorů. Proto je třeba počet hledaných faktorů určovat podle konkrétních dat. Můžeme použít teoretický předpoklad na základě znalosti zkoumané látky. Podmínkou pro faktorovou analýzu je použití kardinálních proměnných nebo ordinálních proměnných se škálou minimálně pěti hodnot. Ze zjištěných faktorů lze vytvořit nové proměnné a dále s nimi statisticky pracovat. [20]

Pro účely této práce byly využity spíše proměnné ordinální, které se mohou vyjadřovat slovně, a oproti nominálním proměnným lze určit pořadí hodnot. V tomto případě pomocí přidělení vah jednotlivým faktorům pomocí expertního odhadu. [25]

Nejprve byly určeny za spolupráce s vedením společnosti jednotlivé faktory, které ovlivňují daný obchodní případ. Dále byly pomocí expertního odhadu faktorům přiděleny hodnoty na stupnici 0 – 10 (přičemž hodnota 0 znamená průměrný stav nebo žádnou váhu, hodnota 1 znamená nejmenší váhu a 10 váhu největší). Dále bylo jednotlivým vahám přiděleno znaménko „+“ pro faktory, které ovlivňují obchodní případ kladně a znaménko „-“ pro faktory, které ovlivňují obchodní případ záporně. Tyto faktory byly hodnoceny zástupci společnosti a následně byly tyto hodnoty zprůměrovány. Tyto faktory byly posléze seskupeny do menšího počtu faktorů podle jejich podobnosti, jejich hodnoty byly zprůměrovány, a ukazovaly tak, které z nich nejvíce ovlivňují daný obchodní případ. Dále byly hodnoty faktorů vneseny do grafu, kde nulová hodnota značí průměr a výchylky ukazují kladné a záporné odchylky od tohoto průměru. Díky těmto výsledkům lze hodnotit obchodní případ a určit doporučení, která mohou v budoucnu pomoci větší efektivnosti v obchodování.

#### **4.6 Efektivnost obchodního případu**

Efektivnost daného obchodního případu byla zkoumána na základě porovnání nákladů a výnosů. Jednalo se o zjištění veškerých nákladů, které byly vynaloženy na daný obchodní případ. Byly zde využity informace o původně zamýšlených cenách v zakázce a dále faktory, díky kterým se náklady na danou zakázku navyšovaly.

## **5 Analýza obchodního případu**

Předmětem této části je analýza obchodního případu, který probíhal od prosince 2012 do srpna 2013 mezi českou společností General Trading Gate CZ, s.r.o. a jordánskou společností Hydro Carbon Supply Jordan, Shamara Group.

### **5.1 Zprostředkovatel**

Zprostředkovatelskou firmou byla společnost ARABICO Trade s.r.o., která má sídlo v Brně a byla založena roku 2010. Se společností GTG CZ komunikoval její jednatel Ing. Khalid Barto, který shání dodavatele pro projekty realizované v Iráku. Pan Ing. Khalid Barto pochází z Iráku a tudíž má zkušenosti s tamní kulturou, jazykem a zvyklostmi.

#### **5.1.1 Smlouva o zprostředkování**

Smlouva o zprostředkování byla uzavřena mezi zájemcem, kterým byla společnost General Trading Gate CZ, s.r.o. a zprostředkovatelem, kterým byla společnost ARABICO Trade s.r.o. Předmětem smlouvy byl závazek zprostředkovatele, že bude vyvíjet činnost směřující k tomu, aby zájemce měl příležitost uzavřít smlouvu na dodávku hutního materiálu, armatur, polypropylenového potrubí a služeb pro projekt „C5/C6 Penex deisohexaniser Isomerization Unit in Basrah Refinery“ se společností Hydro Carbon Supply Jordan, Shamara Group (třetí osoba). Dalším bodem smlouvy o zprostředkování byla provize, která byla stanovena na 5% z částky, kterou uhradí třetí osoba zájemci za poskytnuté služby a dodané zboží dle smlouvy. Nárok na celou provizi vzniká zprostředkovateli po splnění veškerých závazků. Dále smlouva udává, že bude zprostředkovatel uplatňovat pohledávky formou faktur se splatností 30 dnů. Smlouva nabyla platnosti dnem podpisu oběma smluvními stranami, což bylo 21. 1. 2013 a byla uzavřena na dobu neurčitou. Smlouva o zprostředkování je obsažena v příloze č. 1.

Komunikace se zprostředkovatelem byla v některých situacích komplikovanější, jelikož pochází z jiné kultury a má jiné vnímání času než Středoevropan. Společnost díky zprostředkovateli dostala zakázku a komunikace se zákazníkem byla v mnoha ohledech jednodušší, jelikož některé otázky a podmínky obchodu vyjednával zprostředkovatel. Ve smlouvě nebyla přesně specifikována činnost zprostředkovatele, což by bylo lepší při řešení jakýchkoli sporů.

### **5.2 Zahraníční zákazník**

Společnost Hydro Carbon Supply Jordan je součástí Shamara Group, která provozuje svou činnost již od roku 1950 a zabývá se vývojem infrastruktury, průmyslovými projekty

a obchodem v Iráku, Jordánsku a v dalších arabských zemích. V roce 2006 byla založena společnost Hydro Carbon Supply Jordan jako dceřiná společnost, která se zabývá projekty rafinérií v Iráku. Tato společnost má okolo 500 zaměstnanců, mezi které patří obchodní zástupci, technici nebo specialisté pro zadávání veřejných zakázek. [21]

Pro naši pracovní kulturu je důležité brát v úvahu odlišné pracovní dny než je obvyklé, jelikož pracovní dny měla firma od neděle do čtvrtka. Proto bylo podstatné mít tuto skutečnost na paměti a posílat dotazy nebo důležité dokumenty, na které byla důležitá rychlá odpověď, do čtvrtěčního dopoledne a kontrolovat e-mailovou komunikaci i v neděli, kdy zákazník měl pracovní den a posílal dotazy nebo odpovědi na komunikaci z předešlého týdne. Jelikož se jedná o velkou firmu, byla veškerá e-mailová komunikace hromadná a obsahovala minimálně dalších 5 kontaktů, kteří na dané e-maily odpovídali postupně a postupně upřesňovali informace. Komunikace se zákazníkem byla náročnější i z toho důvodu, že ne vždy si daný pracovník všiml zaslaných příloh, které byly nutné k řešení obchodního případu a díky tomu se řešení pozastavilo až do doby než tyto přílohy byly požadovány daným pracovníkem. Bohužel dle mého názoru byla díky velikosti společnosti a množství pracovníků zabývajících se tímto obchodním případem špatná komunikace mezi jednotlivými pracovníky a docházelo k nedorozuměním či větší četnosti dotazů na jedno téma, které bylo již zodpovězeno.

### **5.3 Průběh obchodního případu**

Firma byla kontaktována 11. 12. 2012 zprostředkovatelem, který poptával zboží pro jordánskou firmu na zakázku v Iráku. Ve stejný den, tedy 11. 12. 2012 poslala společnost GTG CZ poptávku č. GTG CZ 12N0625 na dané zboží svému dodavateli, kterým byla společnost Pipelife Czech s.r.o. Zboží bylo nabídnuto 13. 12. 2012 pod číslem nabídky PN13858 a v celkové hodnotě 692 529,1 Kč bez DPH, kde byla kromě zboží zahrnuta také cena dopravy. Společnost zaslala zprostředkovateli nabídku č. GTG CZ 12N0625 dne 17. 12. 2012, tato nabídka je obsažena v příloze č. 2. Cena zboží byla stanovena na základě nabízené ceny, která byla v korunách, tudíž bylo potřeba cenu přepočítat a přidat prodejní marži, plus 5 % provize pro zprostředkovatele. Celková cena nabídky činila 51 064,60 \$ bez DPH a zahrnovala polypropylenové trubky o rozměrech 8", 12" a 16", dále příslušenství k tomuto potrubí (trubkové oblouky) a vyjímatelné těsnění odolné proti oleji. Dále bylo v ceně nabídky zahrnuto balení zboží, parita DDP Hamburk a jako platební podmínky byla určena zálohová faktura nebo bankovní záruka. Cena nabídky nezahrnovala inspekci třetích stran a certifikát původu zboží pro irácké velvyslanectví.



## **Začátek komunikace se zahraničním zákazníkem**

Dne 3. února 2013 kontaktovala společnost GTG CZ paní Nada Al-Rifaa, která se představila jako projektový manažer pro daný projekt. Jelikož nabídka číslo GTG CZ 12N0625 splňovala technické požadavky, byl společnosti GTG CZ zaslán návrh objednávky, kupní smlouvy a připomínky a dotazy k samotné nabídce. Také byly zaslány návrhy příloh, do kterých bylo nutné doplnit požadované informace a schválit je po obsahové stránce. Mezi těmito přílohami byly kromě návrhu objednávky také všeobecné obchodní podmínky, platební podmínky, seznam agentur pro kontrolu a způsoby záruky. Konečné znění některých dokumentů je v přílohách č. 4, 5, 6 a 7.

## **Řešení prvních nesrovnalostí**

Zákazník požadoval již od 17. 2. 2013 potvrzenou kupní smlouvu i přes skutečnost, že nebyly vyřešeny důležité body dané kupní smlouvy. Po prostudování všech dokumentů, jejichž návrh zákazník poslal, zjistila společnost GTG CZ, že se informace v těchto dokumentech v mnohém výrazně odlišují od informací z nabídky č. GTG CZ 12N0625. Jednalo se o cenu zboží, která byla stanovena v první nabídce na 51 064,60 \$ a zákazník v objednávce uvedl cenu výrazně nižší a to 45 000 \$. Nabídková cena zboží byla stanovena bez nákladů na balení, bez nákladů na provedení přejímky třetí osobou, bez nákladů spojených s certifikáty o původu zboží a bez nákladů na splnění parity FOB Hamburg, všechny tyto náklady měl zákazník v dokumentech zahrnutý do ceny 45 000 \$. Z těchto důvodů společnost GTG CZ byla nucena informovat zástupce společnosti Hydro Carbon Supply Jordan, že s těmito podmínkami nesouhlasí, odmítá potvrdit kupní smlouvu a v případě, že bude zákazník nadále na těchto podmínkách trvat, hodlá odstoupit od dodávky zboží. Na základě této komunikace se obě strany koncem března 2012 dohodly na pokračování obchodu a vytvoření revize nabídky, která bude obsahovat i náklady výše zmíněné.

## **Revize nabídky GTG CZ 12N0625**

Na základě dotazů a požadavků zákazníka byla dne 26. 2. 2013 zaslána zákazníkovi revize nabídky GTG CZ 12N0625, která udávala dvě cenové varianty dodávky. Tato revize nabídky je obsažena v příloze č. 3.

První varianta byla v hodnotě 68 773,20 \$, množství i cena zboží byla shodná s původní nabídkou, byly zde přidány náklady za výrobu dřevěných beden a balení, náklady

na inspekci třetí stranou, náklady na osvědčení o shodě a náklady na dopravu zboží do Hamburku. Tato nabídka byla zákazníkem vybrána.

Druhá varianta byla v hodnotě 87 873,20 \$, kde bylo zachováno z původní nabídky stejné množství a cena zboží, dále zde byly přidány náklady za výrobu dřevěných beden a balení, náklady na inspekci třetí stranou, náklady na osvědčení o shodě a náklady za dopravu zboží přímo do Iráku.

### **Začátek plnění dohodnutých podmínek**

V průběhu měsíce března 2013 se obě strany dohodly na podmínkách dodání, ve všech bodech smlouvy a dokumenty byly upraveny. Dne 27. 3. 2013 byly zákaznické firmě zaslány prostřednictvím e-mailu potvrzené dokumenty. Mezi těmito dokumenty byla zálohová faktura č. 130800003 na částku 27 480 \$ a splatností 31. 3. 2013, dále mezi těmito dokumenty byla potvrzená objednávka, všeobecné obchodní podmínky nákupu a platební podmínky. Podepsané originály všech dokumentů byly zaslány 2. 3. 2013 prostřednictvím České pošty na adresu zákazníka, bohužel nebyly fyzicky doručeny a bylo potřeba najít firmu, které se specializuje i na zásilky do arabských zemí. Prostřednictvím společnosti Aramex byly dokumenty zaslány znovu 23. 4. 2013 a byly úspěšně doručeny zákazníkovi. V průběhu měsíce dubna 2013 byly řešeny se zákazníkem detaily ohledně technických norem a předpisů zboží, dále se řešilo se společností BUREAU VERITAS CZECH REPUBLIC, spol. s r.o. a Bureau Veritas BIVAC/GSIT Rotterdam ověření o shodě.

### **Příprava zboží**

V objednávce č. ISOMBS-7512-13B se smluvní strany dohodly, že po potvrzení objednávky oběma stranami a zaplacení první zálohové faktury bude zadáno zboží do výroby a dodací lhůta vstupního materiálu bude činit 21 dní. Na základě zaplacení první zálohové faktury č. 130800003 dne 6. 5. 2013 bylo zboží zadáno do výroby. Další zálohová faktura č. 130800007 na částku 37 785 \$ byla vystavena 23. 5. 2013, jelikož bylo zboží připraveno. Dále byla 1. 6. 2013 zaslána zákazníkovi konečná faktura č. 130100163 na částku 3 435 \$ splatná 31. 5. 2016 jako bankovní záruka. Tato faktura byla zaslána na schválení zákazníkem, aby mohla být následně schválena velvyslanectvím Irácké republiky v Praze. V první dodávce zboží od dodavatele (společnosti Pipelife Czech s.r.o.) se objevilo poškozené zboží, což způsobilo komplikace pro společnost GTG CZ, jelikož bylo potřeba poškozené zboží reklamovat, vrátit dodavateli a zajistit dodávku nového a nepoškozeného zboží. V průběhu

řešení obchodního případu se vyskytl požadavek od zákazníka na zavíčkování konců plastového potrubí, proto bylo nutné udělat doplnění objednávky a navýšit cenu. Po potvrzení navýšeného kontraktu byla zákazníkovi 3. 6. 2013 zaslána zálohová faktura č. 130800008 ve výši 4 000 \$. Tato faktura je v příloze č. 9. Poté byla objednána víčka, aby mohla být dodávka kompletní a připravena k expedici.

### **Expedice zboží**

Inspekce zboží třetí stranou proběhla 6. 6. 2013 a poté bylo zboží připraveno k balení do dřevěných krabic pro expedici. Pro zajištění přepravy do Hamburku a proclení bylo dále potřebné získat informaci od zákazníka ohledně společnosti zajišťující lodní přepravu z Hamburku. Po komplementaci všech dokumentů, byly následně zaslány 4. 7. 2013 prostřednictvím společností Aramex, dokumenty v 7 kopiích a dále na 2 CD. Pro informace o přepravě musel dodavatel vyčkat, až se tato zásilka dostane k zákazníkovi do Jordánska. Poté dodavatele kontaktovala společnost DAMCO Jordan, která zajišťovala přepravu zboží pro zákazníka, a záležitosti ohledně přepravy byly následně řešeny se zástupci této společnosti. Přepravu zboží ze skladu do Hamburku zajišťovala společnost WORLDWIDE TRADING TRANSPORT spol. s r.o., která následně komunikovala se společností Müller + Partner GmbH, která zajišťovala lodní přepravu. V ohledech přepravy se vyskytla další komplikace, jelikož dle původních podmínek mělo být zboží zabaleno do 4 dřevěných krabic, které byly vyrobeny pro zámořskou přepravu. Na přání zákazníka bylo následně potřeba zabalit tyto bedny ještě do kontejnerů. Tento požadavek vznikl na základě dispozic loď, které nebyly při vydání nabídky známy. Loď Alexander von Humboldt byla unifikována na kontejnery a vyrobené bedny, ve kterých bylo zboží zabaleno, byly přizpůsobeny rozměrům zboží, ale neměly správné rozměry pro přepravu na lodi. Nakládka zboží ze skladu probíhala 5. 8. 2013 a tento den také zboží odjelo do Hamburku k nalodění. Zboží přepravovaly 2 kamiony a v Hamburku byly bedny nabaleny do čtyř 20' kontejnerů, jejichž cena byla zahrnuta v ceně dopravy Mohelnice - Hamburk.

### **5.4 Všeobecné obchodní podmínky**

Všeobecné obchodní podmínky byly definovány jako příloha č. 7, původní verze byla přepracována ze 17 stran na 16 stran. Celý obsah všeobecných obchodních podmínek je obsažen v příloze č. 5. Bylo definováno 35 bodů, které byly dále rozvedeny. Byly definovány přesně obchodní strany a termíny, které budou dále použity ve všeobecných obchodních podmínkách. Dále byly rozvinuty faktory jako přijetí objednávky, stanovení ceny zboží

a způsobu platby, opravné prostředky, dodací lhůta a podmínky dodání zboží. Ve všeobecných obchodních podmínkách byly také řešeny technické věci, jako je materiál, soulad technických předpisů, norem, standardů, záruky a zkoušky nebo kontrola zboží. Dalšími podstatnými body pro obě strany je stanovení za jakých podmínek je možné odstoupit od smlouvy, dodržování zákonů, definování vyšší moci, zástavní práva, definování vlastnictví a odpovědnosti za dodávané zboží. Je zde definováno, že povolení, licence a vyhlášky obstarává prodávající na vlastní náklady, dále veškeré daně a poplatky uplatněné v zemi prodávajícího hradí prodávající.

Jeden z bodů se zabýval rozhodčím právem a řešením sporů, tento bod udával, že všechny spory, které mohou vznikat mezi smluvními stranami v souvislosti s objednávkou nebo při porušení smlouvy budou s konečnou platností řešeny podle rozhodčího řízení Mezinárodní obchodní komory podle švýcarského federálního zákona a místem rozhodčího řízení bude Švýcarsko, cena arbitrážního soudu musí být konečná a závazná pro obě strany. Bylo zde také detailně popsáno balení, značení zboží a samotná expedice.

## **5.5 Platební a dodací podmínky**

Platební podmínky byly specifikovány ve všeobecných obchodních podmínkách a v objednávce. Byly specifikovány tak, aby se dodavatel vyhnul finančnímu riziku, které by vzniklo v případě, že by zákazník odmítl zboží převzít nebo zaplatit.

První podmínkou pro zadání vstupního materiálu do výroby u dodavatele bylo zaplacení zálohové faktury ve výši 40 % z celkové částky kontraktu, což bylo 27 480 \$. Po připsání této částky na bankovní účet dodavatele, tedy společnosti General Trading Gate CZ, s.r.o. začala probíhat dodací lhůta vstupního materiálu ve výši 21 dní.

Další část platby ve výši 55 % z celkové částky, která činila 37 785 \$ byla nárokována dodavatelem na základě vystavení druhé zálohové faktury po uplynutí dodací lhůty vstupního materiálu. Připravení zboží k převzetí, průběhu inspekce třetí strany a zahájení expedice bylo podmíněno zaplacením druhé zálohové faktury.

Zbýlých 5 % z celkové částky v hodnotě 3 435 \$ bude použito jako záruka, která bude vyplacena po uplynutí 35 měsíců od data vystavení celkové faktury.

Dále bylo provedeno 2. 6. 2013 doplnění objednávky z důvodu změny v balení zboží a částka byla navýšena o 4 000 \$, které byly fakturovány zákazníkovi také formou zálohové faktury, po jejímž zaplacení byly změny v balení realizovány.

## 5.6 Balení a značení zboží

Ve všeobecných obchodních podmínkách byly určeny následující podmínky, jak má být zboží zabaleno a označeno před exportem k zákazníkovi.

Je dáno, že je prodávající v souladu s požadavky od dopravců nebo jinými požadavky uvedenými v objednávce povinen, aby balení zajistilo dostatečnou ochranu materiálu pro přepravu do konečného místa určení nebo pro delší dobu skladování. Každé balení musí být očíslováno a označeno číslem objednávky kupujícího nebo jakýmkoliv jiným značením, které je stanoveno v objednávce. Veškeré náklady na ochranu, balení a označení jsou zahrnuty v ceně a obaly jsou považovány za nevratné, pokud není jinak písemně dohodnuto mezi prodávajícím a kupujícím. Potrubí nesmí být přepravováno uvnitř větší trubky a všechny krabice obsahující zboží musí být označeny na bočních stranách a na vrchní straně.

V označení musí být uveden přístav vykládky, příjemce zásilky, číslo smlouvy, název projektu, specifikace zboží, pořadové číslo krabice, čistá a hrubá hmotnost v kilogramech, rozměry krabice v centimetrech a v případech, kdy je vyžadována zvláštní manipulace umístění potřebných označení nebo čidel (viz obrázek č. 5.1 a obrázek č. 5.2).

**Obrázek 5.1 Popis bedny, Zdroj: Interní materiály společnosti GTG CZ, s.r.o.**



**Obrázek 5.2 Čidla a označení na balení, Zdroj: Interní materiály společnosti GTG CZ, s.r.o.**



Mezi další podstatné body patří, že je prodávající povinen připravit pro každou zásilku potřebný počet originálů a kopií obchodních faktur, přepravního dokladu, osvědčení o původu, potvrzení o kontrole a balící list.

#### **5.6.1 Realizace balení**

Na základě nabídky ze 17. 2. 2013 od společnosti AMBROŽ TRADE, s.r.o. byla 17. 6. 2013 u této společnosti objednána výroba beden a balení zboží. Tato objednávka zahrnovala výrobu 4 dřevěných beden o rozměrech 6 668 x 2 2248 x 2 481 mm (viz obrázek č. 5.3), které byly vyrobeny ze dřeva odpovídajícího certifikaci dle ISPM (International Standards for Phytosanitary Measures), tak aby splňovaly přísná kritéria pro export do Austrálie, Indie, Číny, USA, Kanady, Japonska, Mexika atd.

**Obrázek 5.3 Dřevěná bedna, Zdroj: Interní materiály společnosti GTG CZ, s.r.o.**





Dále bylo v objednávce zahrnuto balení do těchto beden, skladování zboží po dobu 2 týdnů, bariérové folie s vysoušedlem vlhkosti, vázací pásy a proklady, a čidlo naklopení a nárazu. Všechno zboží bylo baleno do těchto 4 beden, kde kolena byla uložena na samostatných paletách na trubkách uvnitř jedné z beden (viz obrázek č. 5.4). Cena byla stanovena na 203 900 Kč bez DPH za výrobu beden a balení zboží a 12 200 Kč bez DPH za skladování tohoto zboží.

**Obrázek 5.4 Balení zboží, Zdroj: Interní materiály společnosti GTG CZ, s.r.o.**



## **5.7 Realizace přepravy**

Zboží bylo uskladněno a připraveno k exportu v Mohelnici a z tohoto skladu bylo přepravováno do přístavu v Hamburku. Před zahájením přepravy bylo dle přílohy číslo 8 potřeba zaslat kompletní dopravní dokumenty (vystavené ve 3 originálech) na ministerstvo ropného průmyslu v Bagdádu na potvrzení. Bylo dále nutné uvést společnost Hydro Carbon Supply Jordan jako odesílatele přepravního dokladu. Přepravní společností byla společnost WORLDWIDE TRADING TRANSPORT spol. s.r.o., která naložila zabalené a připravené zboží do dvou kamionů (viz obrázek č. 5.5) a převezla jej do Hamburku, kde předala náklad společnosti Muller+Partner GmbH, která zajišťovala lodní přepravu. Zboží bylo naloženo dne 5. 8 2013 a přepravováno do Hamburku, celková trasa byla v délce 840 km (viz obrázek č. 5.6) a cena za kamionovou dopravu včetně kontejnerů byla určena na částku 5 500 EUR bez DPH.

**Obrázek 5.5** Přeprava zboží, Zdroj: Interní materiály společnosti GTG CZ, s.r.o.



**Obrázek 5.6** Trasa Mohelnice-Hamburk, Zroj: [24]



Lodní přepravu si zákazník zajišťoval a platil sám prostřednictvím společnosti DAMCO Jordan. Přepravci bylo oznámeno, kdy bude loď připravena na nakládku, jak se jmenuje a ve kterém doku bude připravena. Dřevěné bedny, ve kterých bylo zabaleno zboží, byly dále zabaleny do čtyř 20' kontejnerů a naloženo na loď Alexander von Humboldt (viz obrázek č. 5.7).

**Obrázek 5.7** Loď Alexander von Humboldt, Zdroj: [18]



## 5.8 Inspekce třetí strany a celní řízení

Inspekce třetí strany byla definována v příloze číslo 8 a udávala, že má být vystaven 1 originál a 4 kopie jedním ze schválených kontrolních úřadů, které byly uvedeny v příloze číslo 11. Ze seznamu těchto úřadů byla vybrána pro inspekci třetí strany společnost Bureau Veritas of France a tato inspekce proběhla 6. 6. 2013 v Mohelnici. Inspekční certifikát byl vystaven ke dni 11. 6. 2013 a měl 8 stran, na kterých byla potvrzena kontrola zboží, balení a potřebné dokumenty a byly zde přiloženy fotografie z průběhu balení zboží. Tento certifikát je v příloze č. 10.



Celní řízení bylo řešeno s celním deklarantem z ČSAD LOGISTIC OSTRAVA a.s., pobočka v Šumperku, která prováděla proclení zboží. Pro účely celního řízení byla vyplněna žádost EORI, která přiděluje identifikační číslo pro styk s orgány celní správy ve všech členských státech EU, dále bylo pro proclení potřebné předložit výpis z obchodního rejstříku a osvědčení o DIČ. Dále bylo potřebné přidělit zboží kódy z celního sazebníku, pro zboží byly nejvíce vhodné tyto kódy: 391722 (zboží z polymerů propylenu) a 391723 (zboží z polymerů vinylchloridu). Dalšími informacemi pro celní řízení, které firma poskytla, byl podrobný popis zboží, vydaná faktura, balící listy (viz příloha č. 12), ve kterých je rozepsán obsah a hmotnost jednotlivých beden, SPZ kamionů a určení, které bedny do nich budou naloženy. Bylo také potřeba určit celníci výstupu z EU a tímto místem se stal přístav v Hamburku. S balením zboží bylo nutné počkat až po proclení, jelikož celnice mohla požadovat kontrolu zboží před balením. Zboží bylo úspěšně procleno a celnice dala potřebné razítko na CMR.

## **5.9 Certifikáty, záruční doba a návody k použití**

V příloze číslo 8 bylo určeno, že certifikáty o původu je nutno vystavit ve 2 originálech a 4 kopiích, které budou certifikovány/vydány obchodní komorou v exportujícím městě, která potvrzuje, že zboží je z jednoho nebo více států z následujícího původu: Evropské země, USA, Kanada, Japonsko, Velká Británie a Jižní Korea. Dva originály certifikátů by měly být legalizovány iráckou ambasádou ve vývozním městě. Dále je potřebný tovární certifikát prodejce, záruční list prodávajícího a potvrzení o převzetí dodávky na místě dodání. Certifikáty o původu zboží byly potvrzeny hospodářskou komorou ČR dne 6. 6. 2013 a jsou obsaženy v příloze č. 11.

Zákazníkovi byly vystaveny záruční listy na dobu 35 měsíců, které jsou neplatné, jestliže použití zboží je v přímém rozporu s technickým manuálem. Pro zákazníka byly přeloženy certifikáty a prohlášení o shodě od výrobce, dále byl přeložen katalog výrobce, kde je uveden přesný popis pokládky a manipulace se zbožím. Tyto odborné překlady a tisky katalogů znamenaly pro firmu dodatečné náklady v hodnotě 26 880 Kč. Tyto náklady navíc byly způsobeny především tím, že dodavatel, kterým byla nadnárodní společnost Pipelife Czech s.r.o. nemá katalogy zboží v cizím jazyce.

## **5.10 Vyhodnocení efektivnosti**

Pro vyhodnocení efektivnosti zakázky byly použity informace o celkových nákladech a výnosech a dále informace o předpokládaných nákladech a výnosech. Tyto informace jsou uvedeny v následující tabulce č. 5.1 „Přijaté a vydané faktury k zakázce“.

**Tabulka 5.1 Přijaté a vydané faktury k zakázce**

<b>Přijaté faktury k zakázce</b>					
Název firmy	Datum vydání	Předmět	Částka v Kč bez DPH	Částka v cizí měně	Měnový kurz
MD communications, s.r.o.	7. 5. 2013	překlad	3 500		
ARAMEX CZ, s.r.o.	7. 5. 2013	dodávka dokumentů k zákazníkovi	480		
MD communications, s.r.o.	17. 5. 2013	překlad + tisk katalogů	20 910		
Pipelife Czech s.r.o.	17. 5. 2013	zboží (potrubí, těsnění, příslušenství)	450 982,5		
Pipelife Czech s.r.o.	22. 5. 2013	zboží (potrubí, těsnění, příslušenství)	167 955		
Pipelife Czech s.r.o.	29. 5. 2013	zboží (potrubí, těsnění, příslušenství)	42 732		
MD communications, s.r.o.	3. 6. 2013	překlad + tisk katalogů	2 470		
Moss Express s.r.o.	6. 6. 2013	krytky na potrubí	16 838,07		
Moss Express s.r.o.	6. 6. 2013	krytky na potrubí	16 838,07		
Moss Express s.r.o.	6. 6. 2013	krytky na potrubí	19 375,67		
Pipelife Czech s.r.o.	7. 6. 2013	krytky na potrubí	16 155,3		
ARABICO Trade, s.r.o.	11. 6. 2013	zprostředkování v USD	63 416,41	3 263	19,435
BUREAU VERITAS CZECH REPUBLIC, spol s.r.o.	17. 6. 2013	ověření o shodě, kontrola, reporting	15 627,9		
ARAMEX CZ, s.r.o.	21. 6. 2013	dodávka dokumentů k zákazníkovi	440		
ARAMEX CZ, s.r.o.	22. 7. 2013	dodávka dokumentů k zákazníkovi	760		
WORLDWIDE TRADING TRANSPORT spol. s.r.o.	1. 8. 2013	přeprava Mohelnice - Hamburk v EUR	142 230	5 500	25,86
	10. 8. 2013	celní služby, foliování	4 627,69		
AMBROŽ TRADE, s.r.o.	26. 8. 2013	výroba beden a balení zboží	203 900		
AMBROŽ TRADE, s.r.o.	2. 9. 2013	skladování zboží	12 200		
<b>Vydané faktury k zakázce</b>					
Hydro Carbon Supply Jordan	1. 8. 2013	faktura za celkovou dodávku	1 411 325,1	72 700	19,413

Z tabulky č. 5.1 „Přijaté a vydané faktury k zakázce“ jsou náklady 1 196 810,92 Kč a výnosy 1 411 325,1 Kč, z čehož vyplývá, že celkový zisk činí 214 514,2 Kč. Předpokládaný zisk byl přibližně 310 600 Kč, což bylo o 96 086 Kč více. Tento zisk se změnil díky navýšení nákladů v podobě překladu a tisku katalogů a dále změně balení.

Z této analýzy vyplývá, že obchodní případ byl ziskový.

### **5.11 Analýza vlivu faktorů na efektivnost obchodního případu**

První byly určeny za spolupráce s vedením společnosti jednotlivé faktory, které ovlivňují daný obchodní případ. Dále byly pomocí expertního odhadu faktorům přiděleny váhy na stupnici 0 – 10 (přičemž hodnota 0 znamená průměrný stav nebo žádnou váhu, hodnota 1 znamená nejmenší váhu a 10 váhu největší). Dále bylo jednotlivým vahám přiděleno znaménko „+“ pro faktory, které ovlivňují obchodní případ kladně a znaménko „-“ pro faktory, které ovlivňují obchodní případ záporně. Tyto faktory byly posléze seskupeny do 5 faktorů podle jejich podobnosti a jejich váhy byly zprůměrovány.

Následující tabulka č. 5.2 obsahuje seznam hodnocených faktorů, které ovlivňují obchodní případ a váhy, které jim byly přiděleny. Prvním hodnoceným faktorem byla špatná komunikace se zákazníkem, která ovlivňovala výrazně průběh obchodního případu, jelikož zákazníkovi trvalo dlouho odpovědět na e-mailovou konverzaci, což zdržovalo a komplikovalo průběh obchodního případu. Faktor komunikace se zprostředkovatelem byl hodnocen jako průměrný, jelikož komunikace probíhala standardně, zprostředkovatel plnil své povinnosti, byl v kontaktu jak s dodavatelem, tak s odběratelem, menší problém činilo, že byl zprostředkovatel z jiné kultury a díky tomu mohly být způsobeny nedorozumění. Faktor, který nejvýrazněji negativně ovlivňoval průběh obchodního případu, bylo nedodržování termínů plateb zákazníkem. Bylo nutné zákazníka několikrát upozorňovat po době splatnosti zálohových faktur, aby poslal peníze na účet dodavatele a tím byl protahován termín dodání. Faktor dodatečné požadavky na balení zboží obsahoval požadavek na zavičkování potrubí a dále balení beden do kontejnerů pro lodní přepravu. Tento faktor ovlivňoval obchodní případ negativně, jelikož se jednalo o navýšení nákladů a termínu dodání. V případě dodatečného požadavku na zavičkování potrubí byly náklady hrazeny zákazníkem a až po uhrazení byla tato víčka objednána, tudíž se navýšila dodací lhůta. Balení beden do kontejnerů se řešilo těsně před expedicí zboží a bylo zde riziko, že zboží nebude v případě špatné komunikace expedováno v termínu, tyto náklady hradil dodavatel, tudíž se jednalo o snížení zisku. Dalším faktorem, který ovlivňoval negativně obchodní případ, bylo to, že výrobce

neměl k dispozici katalogy v cizím jazyce. Tyto katalogy bylo potřebné předat zákazníkovi v anglickém jazyce, jelikož zde bylo podrobně popsáno zboží a především jak s ním manipulovat a jak provádět pokládku potrubí, aby správně těsnilo a nedocházelo k jeho poškození. Překlad a tisk těchto katalogů činil náklady, se kterými se původně nepočítalo. Dále hrál roli faktor, který hodnotil původ zákazníka a zprostředkovatele a souvisí s faktorem, který hodnotil odlišnost pracovních dní u zákazníka. Tyto faktory ovlivňovaly obchodní případ negativně jenom mírně, jednalo se pouze o to, aby společnost GTG CZ dávala pozor, kdy posílá zákazníkovi e-maily a bylo potřebné v některých situacích se zákazníkem komunikovat i v neděli, jelikož se jednalo o pracovní den v zemi zákazníka. V průběhu obchodního případu zákazník třikrát požadoval zaslání originálů podepsaných dokumentů do Jordánska, což ovlivňovalo zakázku negativně, jelikož se muselo počkat s dalším postupem vždy na potvrzení doručení těchto originálů a tím se prodlužoval celkový čas. Po dodání zboží od výrobce bylo zjištěno, že některé trubky jsou poškozeny, což mělo na obchodní případ také negativní vliv, jelikož to znamenalo další časové náklady spojené s reklamací zboží. Záruka v hodnotě 5 % na dobu 35 měsíců je výrazným negativním faktorem, jelikož je zde vysoké riziko, že zákazník tuto částku nezaplatí. Velmi kladným faktorem byla komunikace s firmou, která vyráběla bedny, prováděla balení zboží a skladování. Tato firma vyšla ve všem vstříc a byla velice nápomocna. Průběh celního řízení a inspekce třetí strany měly pozitivní vliv na obchodní případ, jelikož vše probíhalo bez komplikací. Faktor, který ovlivňoval průběh obchodního případu více pozitivně, bylo financování obchodu, jelikož díky vystavování zálohových faktur a objednávání zboží až po jejich úhradě firma eliminovala riziko, že by nebyla schopna výrobcí zaplatit a tím by se dostala do existenčních potíží. Ze strany zákazníka komunikovalo se společností GTG CZ mnoho lidí, což mělo negativní vliv, jelikož tyto lidé mezi sebou komunikovali málo a tím byla způsobena mnohá nedorozumění, která znamenala časové prodlevy v komunikaci. S tímto souvisí také faktor, který značí nedostatečnou znalost zákazníka o požadovaných výrobcích, což také způsobovalo nedorozumění a časové prodlevy díky objasňování neznalostí. Kurz měny je pozitivní faktor, jelikož kurzové ztráty na nákladech činily 688,49 Kč a kurzové zisky na výnosech 1 767 Kč, což znamená, že společnost GTG CZ získala díky změnám kurzu 1 078,51 Kč. Politická situace neměla na obchodní případ žádný vliv, jelikož byla ve všech zemích stabilní. Chybějící mutace webových stránek společnosti GTG CZ mohla mírně negativně ovlivnit obchodní případ, jelikož se zákazník musel o společnosti informovat od zprostředkovatele nebo díky e-mailové komunikaci. Zkušenosti společnosti GTG CZ na trhu blízce souvisí s dobrými vztahy s výrobcem zboží, jelikož díky

předchozí spolupráci měla firma výhodné ceny a tudíž byla konkurenceschopná v tomto obchodním případě. Posledním faktorem, který pozitivně ovlivnil obchodní případ, byla přejímka zboží třetí stranou v ČR, což znamenalo redukci rizika, že bude zákazník zboží po vylodění reklamovat.

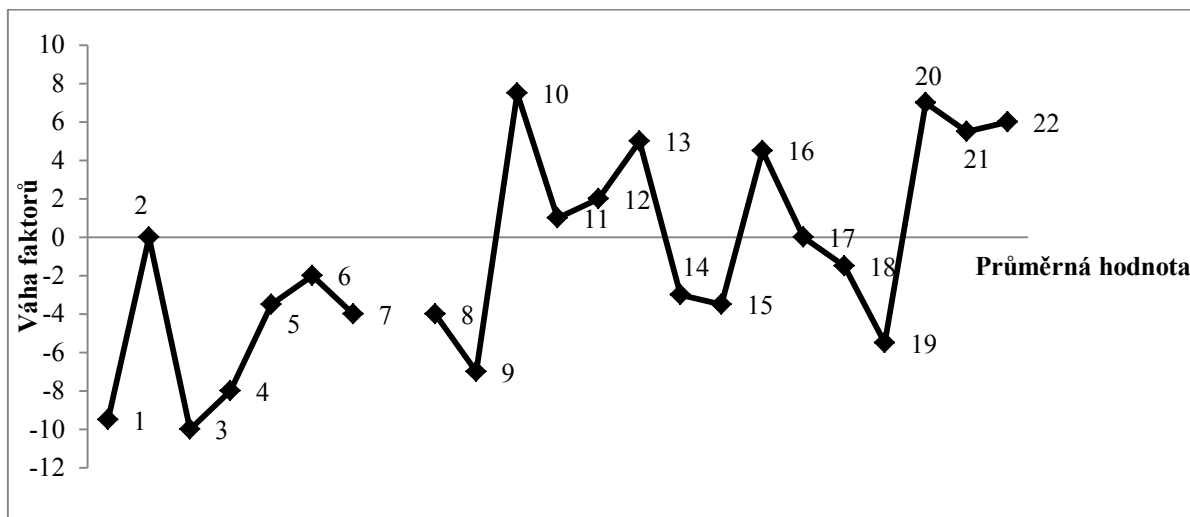
**Tabulka 5.2 Hodnocené faktory**

	<b>Hodnocené faktory</b>	<b>Přidělená váha (0 - 10)</b>	<b>Znaménko (+/-)</b>
<b>1</b>	špatná komunikace se zákazníkem	9,5	-
<b>2</b>	komunikace se zprostředkovatelem	0	
<b>3</b>	nedodržování platebních termínů zákazníkem	10	-
<b>4</b>	dodatečné požadavky na balení zboží	8	-
<b>5</b>	chybějící katalogy od výrobce v cizím jazyce	3,5	-
<b>6</b>	zákazník a zprostředkovatel pochází z jiné kultury	2	-
<b>7</b>	zdržování průběhu zakázky, díky nutnosti zasílání originálů dokumentů zákazníkovi	4	-
<b>8</b>	poškozené zboží od výrobce	4	-
<b>9</b>	záruka v hodnotě 5% na dobu 35 měsíců	7	-
<b>10</b>	dobrá komunikace s výrobcem beden	7,5	+
<b>11</b>	celní řízení	1	+
<b>12</b>	inspekce třetí strany	2	+
<b>13</b>	financování obchodu	5	+
<b>14</b>	jiné pracovní dny v zemi zákazníka	3	-
<b>15</b>	komunikace s velkým množstvím lidí ze strany zákazníka	3,5	-
<b>16</b>	kurz měny	4,5	+
<b>17</b>	politická situace	0	
<b>18</b>	chybějící překlad webových stránek	1,5	-
<b>19</b>	nedostatečná znalost zákazníka o výrobcích	5,5	-
<b>20</b>	dobré vztahy s výrobcem	7	+
<b>21</b>	zkušenosti na trhu	5,5	+
<b>22</b>	prejímka v ČR (zamezení reklamace po vylodění)	6	+

Z této tabulky č. 5.2 byl dále vytvořen graf (obrázek č. 5.8), který názorně ukazuje, které body ovlivňují výrazně záporně nebo kladně daný obchodní případ nebo se spíše blíží k průměru a tím není jejich vliv příliš výrazný. Z této analýzy vyplynulo, že nejvíce kladně ovlivňuje průběh daného obchodního případu faktor č. 10 (dobrá komunikace s výrobcem beden) s vahou 7,5 a druhém místě je faktor č. 20 (dobré vztahy s výrobcem) s vahou 7. Naopak nejvíce negativně ovlivňuje daný obchodní případ faktor č. 3 (nedodržování

platebních termínů zákazníkem) s vahou -10 a na druhém místě faktor č. 1 (špatná komunikace se zákazníkem) s vahou -9,5.

**Obrázek 5.8** Hodnocené faktory



### Redukce faktorů

Všechny faktory byly seskupeny podle podobnosti a uskupeny do 6 finálních faktorů, jejichž váhy byly zjištěny díky zprůměrování vah faktorů, které byly v daném faktoru obsaženy, tyto nové faktory a váhy jsou zaznamenány v následující tabulce č. 5.3. Mezi nové faktory patří komunikace se zákazníkem a zprostředkovatelem, financování obchodního případu, ovlivnění obchodního případu výrobcem a dodavateli, vnější faktory, činnost před expedicí a faktory, které ovlivňuje společnost GTG CZ.

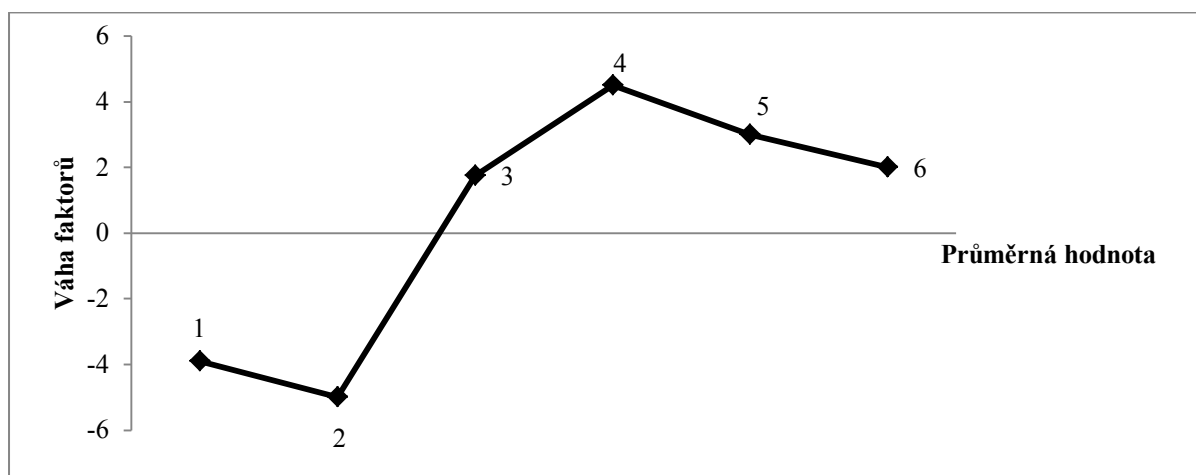
**Tabulka 5.3** Hodnocené faktory - nové

	Hodnocené faktory	Přidělená váha (0 - 10)	Znaménko (+/-)
<b>1</b>	<b>komunikace se zákazníkem a zprostředkovatelem</b>	<b>3,9</b>	<b>-</b>
	špatná komunikace se zákazníkem	9,5	-
	komunikace se zprostředkovatelem	0	
	zákazník a zprostředkovatel pochází z jiné kultury	2	-
	zdržování průběhu zakázky, díky nutnosti zasílání originálů dokumentů zákazníkovi	4	-
	jiné pracovní dny v zemi zákazníka	3	-
	komunikace s velkým množstvím lidí ze strany zákazníka	3,5	-

	nedostatečná znalost zákazníka o výrobcích	5,5	-
<b>2</b>	<b>financování obchodního případu</b>	<b>5</b>	<b>-</b>
	nedodržování platebních termínů zákazníkem	10	-
	dodatečné požadavky na balení zboží	8	-
	záruka v hodnotě 5% na dobu 35 měsíců	7	-
	financování obchodu	5	+
<b>3</b>	<b>ovlivnění obchodního případu výrobcem a dodavateli</b>	<b>1,75</b>	<b>+</b>
	chybějící katalogy od výrobce v cizím jazyce	3,5	-
	poškozené zboží od dodavatele	4	-
	dobrá komunikace s výrobcem beden	7,5	+
	dobré vztahy s dodavatelem	7	+
<b>4</b>	<b>vnější faktory</b>	<b>4,5</b>	<b>+</b>
	kurz měny	4,5	+
	politická situace	0	
<b>5</b>	<b>činnost před expedicí</b>	<b>3</b>	<b>+</b>
	celní řízení	1	+
	inspekce třetí strany	2	+
	přejímka v ČR (zamezení reklamace po vylodění)	6	+
<b>6</b>	<b>faktory, které ovlivňuje společnost GTG CZ</b>	<b>2</b>	<b>+</b>
	chybějící překlad webových stránek	1,5	-
	zkušenosti na trhu	5,5	+

Z této tabulky č. 5.3 byl dále vytvořen graf (obrázek č. 5.9), který názorně ukazuje, které faktory ovlivňují výrazně záporně nebo kladně daný obchodní případ. Z této analýzy vyplynulo, že nejvíce kladně ovlivňují obchodní případ vnější faktory a nejvíce záporně financování obchodního případu. Z analýzy vyplynuly 2 faktory, které ovlivňují obchodní případ záporně a 4 faktory, které ovlivňují obchodní případ kladně.

Obrázek 5.9 Hodnocené faktory - nové





## 6 Návrhy a doporučení

Z výsledků analýz, které byly provedeny v této práci, vyplynuly následující návrhy a doporučení, které pomohou společnosti General Trading Gate CZ, s.r.o. Tyto návrhy a doporučení pomohou společnosti při získávání nových zakázek ze zahraničí nebo například opatření, které pomohou zefektivnit průběh obchodních případů prováděných v budoucnosti.

Na základě poznatků ze SWOT analýzy, která byla popsána v kapitole číslo 2 Charakteristika firmy, lze vytvořit doporučení, která společnosti pomohou při získávání nových zákazníků a zakázek.

Při analýze silných a slabých stránek bylo zjištěno, že by si společnost měla udržet silné stránky, mezi které patří **široký sortiment potrubí a příslušenství a kvalitní produkty**. Tyto dvě silné stránky by společnost měla podpořit tím, že bude tyto výhody zdůrazňovat například na svých internetových stránkách a dále může tyto silné stránky podpořit díky referencím od zákazníků, které podpoří důvěryhodnost společnosti.

Mezi silné stránky, které by se měly zvážit, patří **aktuálnost webových stránek**, v této oblasti obchodu nehledají zákazníci novinky, jelikož se v oblasti inovací jedná pouze o oblast výroby, kterou se společnost nezabývá. Aktuálnost je pro zákazníky důležitá v případě aktuálnosti ceníků produktů, případně stavu skladové zásoby a dále referencí, které odkazují na zakázky. Tyto faktory by měla společnost pravidelně aktualizovat, aby měli zákazníci stále aktuální informace, zvykli si na jejich pravidelnost a díky tomu navštěvovali pravidelně webové stránky společnosti. Za obsah stránek je zodpovědná jedna osoba, která by se o ně měla starat i nadále.

Z analýzy slabých stránek vyplývá, že by firma měla vytvořit **jazykové mutace svých webových stránek**, jelikož zahraniční zákazníci z webových stránek v českém jazyce nezjistí potřebné informace a při přechodu na cizí jazyk jsou odkázáni na webové stránky mateřské společnosti a díky tomu společnost General Trading Gate CZ, s.r.o. přijde o potenciálního zahraničního zákazníka. Webové stránky by měly být alespoň v anglickém jazyce a pro jejich lepší funkci i v německém jazyce.

Výsledky analýzy příležitostí ukazují, že za vysoké příležitosti lze považovat nalezení **nových obchodních partnerů v zahraničí**, tuto příležitost by mohla společnost realizovat díky účasti na zahraničních **veletrzích** nebo díky účasti na veletrzích v tuzemsku, kde jsou také zastoupeny společnosti ze zahraničí. V tuzemsku by se mohlo jednat

o IBF - Mezinárodní stavební veletrh v Brně, který se koná každý rok na jaře a o MSV - Mezinárodní strojírenský veletrh, který se koná na podzim také v Brně. V zahraničí by se mohlo jednat o mezinárodní strojírenský veletrh v Nitře na Slovensku a dále o veletrh Tube v Düsseldorfu v Německu. Dále by mohla společnost vytvořit zápis v některém z nadnárodních nebo cizojazyčných **internetových katalogů**, kde se o ní mohou dozvědět potenciální zákazníci. Mezi tyto katalogy lze zařadit Yahoo nebo DMOZ.org.

Z výsledků analýzy hrozeb vyplývá, že za vysokou hrozbu lze považovat **novou i stávající konkurenci**. V této oblasti by si měla společnost monitorovat konkurenci hlavně na zahraničním trhu, kde by chtěla vstoupit. Dále zjišťovat, zda je konkurenceschopná a nebude muset vyvinout zbytečné úsilí na obchod, který nebude schopna díky silné konkurenci profinancovat. Může se jednat například o společnosti ArcelorMittal a.s., Raven a.s., MARCEGAGLIA nebo Pipelife Czech s.r.o., které dodávají společnosti General Trading Gate CZ, s.r.o. zboží a již působí na jiných zahraničních trzích.

Dle mého názoru je **změna kurzu cizích měn** také silnou hrozbou, proti které by se měla firma bránit prostřednictvím forwardových obchodů, které zafixují daný měnový kurz a sníží tím riziko kurzové ztráty. Jednalo by se především o kurz eura, jelikož v této měně společnost často nakupuje zboží.

Další návrhy a doporučení vyplývají z kapitoly číslo 5 Analýza obchodního případu, kde byl daný obchodní případ více analyzován.

Jelikož byla **komunikace se zákazníkem** vyhodnocena jako faktor, který silně negativně ovlivnil daný obchodní případ, měla by se společnost zaměřit na prostudování kultury země zákazníka. Pro lepší komunikaci by bylo vhodné zjištění obchodních zvyklostí, náboženských svátků, pracovní doby, postavení muže a ženy nebo vnímání času. Doporučila bych proto proškolení zaměstnanců, kteří se budou nadále zabývat obchodem se zahraničními společnostmi. Jednalo by se převážně o školení v oblasti cizích jazyků, především angličtiny, jelikož se jedná o jazyk mezinárodně využívaný. Dále bych doporučila školení v oblasti obchodního jednání na mezinárodních trzích. Tato školení by mohla vést k lepší komunikaci se zahraničními zákazníky.

Činnost **zprostředkovatele** je pro obchodní případ velice důležitá, jelikož silně ovlivňuje komunikaci se zákazníkem a to, zda bude obchod uzavřen. Doporučila bych větší specifikaci činností ve smlouvě o zprostředkování, aby v případě budoucích sporů byla jasné

specifikována činnost, která měla vést k uzavření obchodního případu. Pro další obchodní případy s Jordánskem nebo Irákem bych doporučila pokračovat ve spolupráci se společností ARABICO Trade s.r.o., jelikož prokázala, že umí efektivně zprostředkovat obchodní případ s těmito zeměmi. V případě delší a pravidelné spolupráce v dané zemi by bylo vhodné zvážit obchodní zastoupení pro lepší komunikaci se zákazníky.

Mezi dalšími faktory, které negativně ovlivňovaly obchodní případ, byly dodatečné náklady na **balení**. Pro eliminaci dalších časových nebo finančních nákladů v souvislosti s balením zboží by bylo vhodné jasně specifikovat, jak bude zboží zabaleno. S těmito náklady také souvisely změny v přepravě, tudíž by se mělo před začátkem dalšího obchodního případu určit, jaký bude typ lodi a jak bude zboží na lodi uloženo. V případě balení do kontejnerů je nutné zjistit typ kontejnerů, které jsou na lodi požadovány, aby měla společnost dostatečné časové rezervy na jejich zajištění. Jelikož jsou nejčastěji využívány pro lodní přepravu 20' kontejnery, bylo by vhodné zboží přesně rozložit do těchto kontejnerů, aby zbytečně nevznikaly volné prostory.

Dalším faktorem, který z analýzy vyplynul jako silně negativní, bylo nedodržování **splatnosti zálohových faktur** zákazníkem. Proto by bylo vhodné v budoucnu prodloužit splatnost zálohových faktur alespoň na 30 dní, aby měl zákazník dostatek času na zaplacení a nebyl omezen termínem.

V případě budoucích zakázek se zahraničními zákazníky je možné, že nebudou zálohové faktury akceptovány, tudíž je potřebné zajištění **financování** přes banku a dále **pojištění rizika** nezaplacení. Lze využít formu státní podpory vývozu prostřednictvím České exportní banky (ČEB), která poskytuje vývozní úvěry a její činnost se zaměřuje jak na velké české exportéry a vývozní transakce velkých objemů, tak na malé a střední podniky a obchodní případy s menšími objemy exportu. V případě pojištění bych doporučila využití služeb společnosti EGAP, která poskytuje pojištění vývozních úvěrů, pojištění investic a pojištění tuzemských pohledávek českých vývozců. Dále je využití jejích služeb výhodné proto, že ručitelem je stát, což je pro zahraniční partnery důkaz jistoty.

Dalším dodatečným nákladem bylo překládání a tištění katalogů a certifikátů, tento faktor analýza vyhodnotila jako negativní. Společnost by tedy měla zjistit společně s poptávkou na zboží, zda má výrobce/dodavatel **certifikáty, atesty či návody** na pokládku v cizím jazyce nebo bude potřeba tyto dokumenty dodatečně překládat.

V průběhu obchodního případu byly nashromážděny různé dodatečné náklady, které snižovaly zisk společnosti. Jako rezervu a prevenci oproti dodatečným nákladům nebo negativním změnám měnových kurzů bude v budoucnu vhodné dát **vyšší prodejní marži** alespoň v hodnotě 30 %, která zajistí, že nebude daná zakázka ztrátová.

Jako další pozitivní faktor, který ovlivnil obchodní případ, byl určen dobrý vztah a vstřícnost společnosti, která **zajišťovala balení a skladování zboží**. Společnost General Trading Gate CZ, s.r.o. by se společností AMBROŽ TRADE, s.r.o. měla i nadále spolupracovat v případě další zahraniční zakázky, pro kterou bude potřeba vyrobit speciální balení.

**Dobré vztahy s výrobcem** a získání výhodnější ceny díky tomuto vztahu patřilo mezi pozitivní faktory, v případě další zakázky na plastové potrubí a příslušenství doporučuji nadále spolupracovat se společností Pipelife Czech s.r.o.

I v případě budoucích obchodních případů se zahraničními zákazníky doporučuji zachovat **přejímku třetí stranou** v České republice prostřednictvím společnosti BUREAU VERITAS CZECH REPUBLIC, spol.s.r.o., jelikož v případě nesrovnalostí lze zboží vyměnit s menšími náklady. Přejímka třetí stranou v ČR redukuje riziko, že zákazník nepřevezme nebo bude reklamovat zboží bezprostředně po vykládce na místo určení.

## 7 Závěr

Cílem této diplomové práce byla analýza obchodního případu na mezinárodním trhu. Díky výsledkům z této analýzy byla navržena určitá doporučení, které mohou společnosti pomoci při hledání nových zahraničních zákazníků nebo zefektivnit nové zakázky. Jednotlivé faktory a výsledky analýz byly průběžně konzultovány s vedením společnosti, aby byla data pro analýzu co nejpřesnější a díky tomu i její výsledky.

Mezi doporučení patří oblast, která pomůže při nalezení nových zákazníků na zahraničních trzích. Do této oblasti patří větší podpora webových stránek v cizím jazyce a to především v jazyce anglickém a německém, dále aktuálnost těchto webových stránek. Tuto aktuálnost by měla společnost zajistit pomocí pravidelné aktualizace skladových zásob, ceníků nebo referencí od zákazníků. Mezi doporučení patří dále podrobný průzkum konkurence na potenciálním trhu nebo získávání nových kontaktů díky účasti na veletrzích. V tuzemsku by se mohlo jednat o IBF - Mezinárodní stavební veletrh v Brně, který se koná každý rok na jaře a o MSV - Mezinárodní strojírenský veletrh, který se koná na podzim také v Brně. V zahraničí by se mohlo jednat o mezinárodní strojírenský veletrh v Nitře na Slovensku a dále o veletrh Tube v Düsseldorfu v Německu.

Další oblastí jsou návrhy, které by měly pomoci při realizaci dalších obchodních případů v zahraničí. Jedná se především o komunikaci se zákazníkem, kde by se měla společnost zaměřit na prostudování kultury země zákazníka. Pro lepší komunikaci by bylo vhodné zjištění obchodních zvyklostí, náboženských svátků, pracovní doby, postavení muže a ženy nebo vnímání času. Komunikace se zprostředkovatelem byla efektivní a pro další obchodní případy s Jordánskem nebo Irákem bych doporučila pokračovat ve spolupráci se společností ARABICO Trade s.r.o. Se společností Pipelife Czech s.r.o., která dodávala zboží, byla velice efektivní a pokračování ve spolupráci by bylo pro společnost vhodné. Další doporučení se týkala komunikace s ostatními účastníky obchodního případu, mezi něž patří dopravci, přejímka třetí stranou, společnost, která zajišťovala balení a skladování zboží. Mezi další doporučení v této oblasti patří například prodloužení splatnosti v případě zálohových faktur, dále zajištění financování nebo pojištění.

Analýza ukázala, že daný obchodní případ byl efektivní, ale díky podrobnému analyzování jeho průběhu lze určit, kde nastaly problémy, kterým by bylo vhodné v nových případech předejít. Jelikož byl toto pro společnost první obchodní případ se společností z Jordánska, kdy se zboží přepravovalo do Iráku, byly drobné nedostatky v řešení způsobeny

nezkušeností s jednáním s touto kulturou. Pro budoucí obchodní případy se společnostmi této kultury bude již společnost GTG CZ připravena a díky této analýze může předejít některým nedorozuměním, které mohou nastat.

S výsledky a doporučeními byla již společnost General Trading Gate CZ, s.r.o. seznámena a při řešení obchodních případů v budoucnu hodlá doporučení použít.

## Seznam použité literatury

### Monografické publikace

- [1] CONNOLLY, Sean. *International Trade*. Mankato: Amicus Publishing, 2010, 46 s. ISBN 978-1445100432.
- [2] GANDOLFO, Giancarlo. *International Trade Theory and Policy*. Heidelberg: Springer 1998, 544 s. ISBN 3-540-64316-8.
- [3] JANATKA, František. *Mezinárodní obchod a mezinárodní marketing*. 1. vyd., Brno: NEWTON Books, 2009, 96 s. ISBN 979487203
- [4] JIRÁNKOVÁ, M., P. NEUMANN a P. ŽAMBERSKÝ. *Mezinárodní ekonomie*. 1. vyd. Praha: Grada Publishing, 2010, 160 s. ISBN 978-80-247-3276-3.
- [5] KALÍNSKÁ, Emilie. *Mezinárodní obchod v 21. století*. 1 vyd. Praha: Grada Publishing, 2010, 232 s. ISBN 978-80-247-3396-8.
- [6] KOZEL, Roman et al. *Moderní metody a techniky marketingového výzkumu*. 1. vyd., Praha: Grada Publishing, a.s., 2011, 304 s. ISBN 978-80-247-3527-6.
- [7] MACHKOVÁ, Hana. *Mezinárodní marketing*. Praha: Grada Publishing, 2006, 208 s. ISBN 80-247-1678-X.
- [8] MACHKOVÁ, Hana et al. *Mezinárodní obchodní operace*. 5. vyd. Praha: Grada Publishing, 2010, 240 s. ISBN 978-80-247-3237-4.
- [9] MACHKOVÁ, Hana et al. *Mezinárodní obchod a marketing*. 1. vyd. Praha: Grada Publishing, 2002, 268 s. ISBN 80-247-0364-5.
- [10] REUVID, Jonathan a Jim, Sherlock. *International Trade: An Essential Guide to the Principles and Practice of Export*. 3. vyd., London: Kogan Page Publishers, 2011, 408 s. ISBN 978-0-7494-6237-6.
- [11] SATO, A., E. ČERNOHLÁVKOVÁ a J. TAUŠER. *Finanční strategie v mezinárodním podnikání*. 1. vyd. Praha: Aspi Wolters Kluwer, 2007, 317 s. ISBN 978-80-7357-321-8.
- [12] SATO, Alexej. *Mezinárodní obchodní operace II*. Praha: HZ, 1999. ISBN 80-86009-27-0.

[13] SVATOŠ, Miroslav. *Zahraniční obchod*. 1. vyd. Praha: Grada Publishing, 2009, 368 s. ISBN 978-80-247-2708-0.

[14] ŠRONĚK, Ivan. *Kultura v mezinárodním podnikání*. Praha: Grada Publishing, 2000. ISBN 80-247-0012-3.

[15] ŠTĚRBOVÁ, Ludmila et al. *Mezinárodní obchod ve světové krizi 21. století*. 1. vyd. Praha: Grada Publishing, 2013, 368 s. ISBN 978-80-247-4694-4.

[16] ZAMYKALOVÁ, Miroslava. *Mezinárodní obchodní jednání*. 1. vyd. Praha: Professional Publishing, 2003. ISBN 80-86419-28-2.

### **Bakalářské a diplomové práce**

[17] LUKOVSKÁ, Michaela. *Analýza internetové komunikace společnosti na B2B trhu*. Ostrava 2012. Bakalářská práce. Vysoká škola báňská – Technická univerzita Ostrava, Ekonomická fakulta, Katedra marketingu a obchodu.

### **Elektronické zdroje**

[18] *Alexander von Humboldt*. [online]. © 2012 [cit. 2014-04-08]. Dostupné z: <http://www.cmacgm-marcopolo.com/author/communication/>

[19] ČESKÁ NÁRODNÍ BANKA. ČNB: *Aktuální prognóza ČNB*. [online]. © 2003-2014 [cit. 2014-03-04]. Dostupné z: [http://www.cnb.cz/cs/menova\\_politika/prognoza/](http://www.cnb.cz/cs/menova_politika/prognoza/)

[20] *Faktorová analýza*. [online]. [cit. 2014-04-09]. Dostupné z: [http://cs.wikipedia.org/wiki/Faktorov%C3%A1\\_anal%C3%BDza](http://cs.wikipedia.org/wiki/Faktorov%C3%A1_anal%C3%BDza)

[21] *HYDRO CARBON JORDAN*. [online]. [cit. 2014-04-08]. Dostupné z: <http://hydrocarbonsupply-jo.com/>

[22] *Kurz měny Euro*. [online]. © 2008-2014 [cit. 2014-02-25]. Dostupné z: <http://www.kurzymen247.cz/mena/eur?odday=1&odmonth=1&odyear=2010&doday=26&do month=11&doyear=2012&submit=Vybrat>

[23] MINISTERSTVO FINANCÍ ČR. MF: *Makroekonomická predikce - leden 2014*. [online]. © 2005-2013 [cit. 2014-03-26]. Dostupné z: <http://www.mfcr.cz/cs/verejny-sektor/prognozy/makroekonomicka-predikce/2014/makroekonomicka-predikce-leden-2014-16757>,



[24] *Trasa Mohelnice-Hamburk*. [online]. [cit. 2014-04-08]. Dostupné z: <http://www.mapy.cz/>

[25] *Typy proměnných*. [online]. © 2012 [cit. 2014-04-09]. Dostupné z: <http://vyzkumy.knihovna.cz/ucebnice/typy-promennych>

### **Periodika**

[26] *All for power*. Praha: AF POWER agency, 2012, č. 5/2012. ISSN 1802-8535.

[27] *Konstrukce*. Ostrava: KONSTRUKCE Media, 2012, č. 1/2012. ISSN 1213-8762.

[28] *Konstrukce*. Ostrava: KONSTRUKCE Media, 2013, č. 4/2013. ISSN 1213-8762.

[29] *Silnice železnice*. Ostrava: KONSTRUKCE Media, 2012, č. 1/2012. ISSN 1801-822X.

[30] *Silnice železnice*. Ostrava: KONSTRUKCE Media, 2013, č. 4/2013. ISSN 1801-822X.

### **Ostatní prameny**

[31] Interní zdroje firmy General Trading Gate CZ, s.r.o.

[32] Příloha účetní závěrky 2012

[33] Příloha účetní závěrky 2013

## **Seznam zkratek**

angl. – anglicky

B2B – Business to Business

CFR – Cost and Freight

CIF – Cost Insurance and Freight

CIP – Carriage and Insurance Paid

CPT – Carriage paid to

ČNB – Česká národní banka

DAP – Delivered at Place

DAT – Delivered at Terminal

DDP – Delivered Duty Paid

EXW – Ex Works

FAS – Free Alongside Ship

FCA – Free Carrier

FOB – Free on Board

GTG – GENERAL TRADING GATE, s.r.o.

GTG CZ – GENERAL TRADING GATE CZ, s.r.o.

HDP – hrubý domácí produkt

ISPM – International Standards for Phytosanitary Measures)

PPC – pay-per-click

## **Prohlášení o využití výsledků diplomové práce**

Prohlašuji, že

- jsem byla seznámena s tím, že na mou diplomovou práci se plně vztahuje zákon č. 121/2000 Sb. – autorský zákon, zejména § 35 – užití díla v rámci občanských a náboženských obřadů, v rámci školních představení a užití díla školního a § 60 – školní dílo;
- beru na vědomí, že Vysoká škola báňská – Technická univerzita Ostrava (dále jen VŠB-TUO) má právo nevýdělečně, ke své vnitřní potřebě, diplomovou práci užít (§ 35 odst. 3);
- souhlasím s tím, že diplomová práce bude v elektronické podobě archivována v Ústřední knihovně VŠB-TUO a jeden výtisk bude uložen u vedoucího diplomové práce. Souhlasím s tím, že bibliografické údaje o diplomové práci budou zveřejněny v informačním systému VŠB-TUO;
- bylo sjednáno, že s VŠB-TUO, v případě zájmu z její strany, uzavřu licenční smlouvu s oprávněním užít dílo v rozsahu § 12 odst. 4 autorského zákona;
- bylo sjednáno, že užít své dílo, diplomovou práci, nebo poskytnout licenci k jejímu využití mohu jen se souhlasem VŠB-TUO, která je oprávněna v takovém případě ode mne požadovat přiměřený příspěvek na úhradu nákladů, které byly VŠB-TUO na vytvoření díla vynaloženy (až do jejich skutečné výše).

V Ostravě dne 25. dubna 2014



Bc. Michaela Lukovská

## Seznam obrázků

Obrázek 2.1 Poziční mapa - silné a slabé stránky .....	13
Obrázek 2.2 Poziční mapa - příležitosti.....	15
Obrázek 2.3 Poziční mapa - Hrozby.....	16
Obrázek 2.4 Vývoj úrokové sazby ČNB po čtvrtletích (v %) Zdroj: [19] .....	17
Obrázek 2.5 Prognóza meziročního růstu HDP – ČR, Zdroj: [19] .....	18
Obrázek 5.1 Popis bedny, Zdroj: Interní materiály společnosti GTG CZ, s.r.o. ....	46
Obrázek 5.2 Čidla a označení na balení, Zdroj: Interní materiály společnosti GTG CZ, s.r.o.	47
Obrázek 5.3 Dřevěná bedna, Zdroj: Interní materiály společnosti GTG CZ, s.r.o. ....	47
Obrázek 5.4 Balení zboží, Zdroj: Interní materiály společnosti GTG CZ, s.r.o. ....	48
Obrázek 5.5 Přeprava zboží, Zdroj: Interní materiály společnosti GTG CZ, s.r.o. ....	49
Obrázek 5.6 Trasa Mohelnice-Hamburk, Zroj: [24] .....	49
Obrázek 5.7 Lod' Alexander von Humboldt, Zdroj: [18] .....	49
Obrázek 5.8 Hodnocené faktory.....	55
Obrázek 5.9 Hodnocené faktory - nové.....	57

## Seznam tabulek

Tabulka 2.1 Faktory SWOT analýza .....	12
Tabulka 2.2 Silné a slabé stránky .....	13
Tabulka 2.4 Příležitosti.....	14
Tabulka 2.5 Hrozby .....	15
Tabulka 2.6 Kurz Eura v jednotlivých letech, Zdroj: [22] .....	17
Tabulka 2.7 Vývoj úrokové sazby ČNB po čtvrtletích (v %) Zdroj: [19].....	17
Tabulka 2.8 Prognóza meziročního růstu HDP – ČR, Zdroj: [19].....	18
Tabulka 5.1 Přijaté a vydané faktury k zakázce.....	51
Tabulka 5.2 Hodnocené faktory .....	54
Tabulka 5.3 Hodnocené faktory - nové .....	55

## **Seznam příloh**

Příloha č. 1: Smlouva o zprostředkování, Zdroj: [31]

Příloha č. 2: Nabídka GTG CZ 12N0625, Zdroj: [31]

Příloha č. 3: Revize nabídky, Zdroj: [31]

Příloha č. 4: Objednávka č. ISOMBS-7512-13B, Zdroj: [31]

Příloha č. 5: Všeobecné obchodní podmínky, Zdroj: [31]

Příloha č. 6: Platební podmínky, Zdroj: [31]

Příloha č. 7: Společnosti pro přejímku třetí stranou, Zdroj: [31]

Příloha č. 8: Faktura č. 130100163, Zdroj: [31]

Příloha č. 9: Dodatečná faktura č. 1308000008, Zdroj: [31]

Příloha č. 10: Přejímka třetí stranou, Zdroj: [31]

Příloha č. 11: Certifikát původu, Zdroj: [31]

Příloha č. 12: Balící listy, Zdroj: [31]

## **Příloha č. 1: Smlouva o zprostředkování, Zdroj: [31]**

### **Smlouva o zprostředkování č. 1/2013**

uzavřená podle ustanovení §§ 642-651 obchodního zákoníku ČR v platném znění

#### **I. Smluvní strany**

##### **1. Zájemce:**

GENERAL TRADING GATE CZ, s.r.o.

IČ: 248 03 367

Sídlo: Praha 3, Husinecká 903/10, PSČ 130 00

Bankovní spojení: UniCredit Bank, č.ú. 2106177495/2700

Zapsána v obchodním rejstříku Městského soudu v Praze oddíl C, vložka 175697

Zastoupen: Ing. Alan Lukovský, jednatelem společnosti

##### **2. Zprostředkovatel:**

ARABICO Trade s.r.o.

IČ: 292 46 385

Sídlo: Brno, Černá Pole, náměstí 28. října 1106/16, PSČ 602 00

Bankovní spojení: GE Money Bank, č.ú. 192712925/0600

Zapsaná v obchodním rejstříku vedeném Krajským soudem v Brně, oddíl C, vložka 68107

Zastoupen: Ing. Khalid Barto, jednatelem společnosti, a Ing. Anas Omar M. Dallal, jednatelem společnosti

#### **II. Předmět smlouvy**

2.1 Předmětem této smlouvy je závazek zprostředkovatele, že bude vyvíjet činnost směřující k tomu, aby zájemce měl příležitost uzavřít smlouvu na dodávku hutního materiálu, armatur, polypropylenové potrubí a služeb pro projekt „C5/C6 Penex deisohexaniser Isomerization Unit in Basrah Refinery“ se společností Hydro Carbon Supply-Jordan, Shamara Group (třetí osoba).

Zájemce se zavazuje zaplatit zprostředkovateli provizi.

2.2 Smlouva je splněna úplným splněním závazků třetí osoby vyplývajících ze zprostředkovávané smlouvy.

#### **III. Provize**

3.1 Výše provize činí 5% bez DPH.

3.2 Nárok na celou výši provize vzniká zprostředkovateli splněním veškerých závazků třetí osoby vyplývajících ze zprostředkovávané smlouvy.

3.3 Zprostředkovateli vzniká v souladu s § 645 zákona č. 513/1991 Sb., obchodního zákoníku, ve znění pozdějších předpisů, nárok na Provizi z částky, kterou třetí osoba uhradí zájemci za poskytnuté služby a dodané zboží podle smlouvy, resp. Smluv uzavřených mezi zájemcem a třetí osobou.

#### IV. Úhrada provize

4.1 Zprostředkovatel bude uplatňovat pohledávky formou faktur. Úhrada bude realizována převodním příkazem na účet zprostředkovatele. Splatnost faktur je 30 dnů ode dne jejího doručení. K fakturovaným cenám bude připočtena daň z přidané hodnoty (DPH) dle platné legislativy.

4.2 Hodnota faktur bude vypočtena jako poměrná část z celkové výše provize dle článku 3.1. dle poměru uhrazené části smluvní ceny uzavřené smlouvy mezi třetí osobou a zájemcem.

#### V. Všeobecná a závěrečná ustanovení

5.1 Smlouva je uzavřena na dobu neurčitou. Každá ze smluvních stran je oprávněna tuto smlouvu vypovědět ve výpovědní lhůtě jednoho měsíce, která počíná běžet prvního dne měsíce následujícího po doručení výpovědi.

5.2 Smlouva je vyhotovena ve dvou stejnopisech s platností originálu, z nichž každá za smluvních stran obdrží po jednom.

5.3 Smlouva může být měněna, upřesňována a doplňována pouze písemnými, chronologicky číslovanými dodatky, které budou podepsány osobami kompetentními dle této smlouvy.

5.4 Smlouva nabývá platnosti dnem podpisu oběma smluvními stranami.

5.5 Tato smlouva se řídí právem České republiky, zejména obchodním zákoníkem ČR a předpisy souvisejícími

V Brně dne 21.01.2013

Gtg GENERAL TRADING GATE CZ, s.r.o.  
Dřevařská 903 / 10, 130 00 Praha 3  
IČ: 24303367 DIČ: CZ24303367

.....  
Ing. Alan Lukovský, jednatel společnosti

za zájemce

.....  
Ing. Khalid Barto, jednatel společnosti

ARABICO Trade s.r.o.  
náměstí 28. června 1106/16  
602 00 Břežany  
IČ: 292 46 885

.....  
Ing. Anas Omar M. Dallal, jednatel společnosti  
za zprostředkovatele

**GENERAL TRADING GATE CZ, s.r.o.**  
Husinecká 903 / 10, 130 00 , Praha 3  
tel.: +420 226 257 211, fax.: +420 226 257 212  
e-mail: [obchod@gtg-potrubi.cz](mailto:obchod@gtg-potrubi.cz), [www.gtg-potrubi.cz](http://www.gtg-potrubi.cz)  
**Obchodní kancelář a sklad Ostrava,**  
Rajnochova 667/228, 718 00 Ostrava- Kunčičky

## Příloha č. 2: Nabídka GTG CZ 12N0625, Zdroj: [31]

Our letter n.      Our offer number      Handled / line      in Ostrava

GTG CZ21 2012      Ing. Lukovský / 602399677      17.12.2012

### Case: number of the tender offer GTG CZ 12N0625

Based on your demand, the number of the tender offer GTG CZ 12N0625.

The content deals for dimension 8 ", 12" and 16 "is polypropylene sewer pipes and accessories label PP MASTER.

**PP MASTER class SN 10** - sleeker three-layer solid sewer pipe PP-HM, according to ONR 20513, describing both outside and inside the pipe.

UV stabilized, pipe joint integrated neck by ONR 20513-6.2.5, removable seals with anti-displacement in this case seal oil resistant.

**PVC pipe** is processed only in SN4, unfortunately, are not produced in the higher class.

	units	quantity	Price USD/ unit	Total USD
Tube PP MASTER SN 10 8" DN200( 200x6,8 mm) 42 pc 6m	m	252	37,8	9 525,6
Tube PP MASTER SN 10 12" DN300( 315x10,7 mm) 62 pc x 6m	m	360	78,5	28 260,0
Tube PP MASTER SN 10 16" DN400( 400x13,5 mm) 8 pc x 6m	m	48	143,9	6 907,2
Elbow 30° DN 200( 200 mm )	pc	21	27,7	581,7
Elbow 30° DN 300( 315 mm )	pc	27	110,1	2 972,7
Elbow 30° DN 400( 400 mm )	pc	5	224,2	1 121,0
Elbow 87° DN 200( 200 mm )	pc	44	35,7	1 570,8
Tube PVC 4" DN 100( 110x3,2 mm) 4 pc x5m	m	18	6,8	122,4
Elbow 30°PVC DN 100	pc	1	3,2	3,2
			<b>Total</b>	<b>51 064,60</b>



**GENERAL TRADING GATE CZ, s.r.o.**  
Husinecká 903 / 10, 130 00 , Praha 3  
tel.: +420 226 257 211, fax.: +420 226 257 212  
e-mail: [obchod@gtg-potrubi.cz](mailto:obchod@gtg-potrubi.cz), [www.gtg-potrubi.cz](http://www.gtg-potrubi.cz)  
**Obchodní kancelář a sklad Ostrava,**  
Rajnochova 667/228, 718 00 Ostrava- Kunčičky

The total price of \$ 51,064.60 excluding VAT, parity DDP Hamburg

Price does not include third-party acceptance and certification of origin for the Iraqi Embassy - I do not know these items and we do not know which certification body the customer selects

Payment condition proforma invoice before delivery, or bank guarantee  
Prices quoted in this offer are valid only if the delivery of all items in the quantities  
Offered prices are relative to the current price of raw materials and the current USD exchange rate. If there is a change in raw material prices and the USD exchange rate of 3%, we will inform you of this fact and offer you after previous meetings of the new prices reflecting the percentage difference.

Still needs to answer some questions that were not in specifications

- What are the requirements for packaging material
- What certification body will conduct acceptance third parties, PP and PVC pipe master including accessories not pressure equipment and these products are not certified in accordance with EN 10204/3.1
- In the event that you require a receipt, please specify where it will be implemented and under what conditions

If you have any questions, please write to our e-mail adress.

Regards

Ing.Aan Lukovský

**GENERAL TRADING GATE CZ, s.r.o.**  
Husinecká 903 / 10, 130 00 , Praha 3  
tel.: +420 226 257 211, fax.: +420 226 257 212  
e-mail: [obchod@gtg-potrubi.cz](mailto:obchod@gtg-potrubi.cz), [www.gtg-potrubi.cz](http://www.gtg-potrubi.cz)  
**Obchodní kancelář a sklad Ostrava,**  
Rajnochova 667/228, 718 00 Ostrava- Kunčičky

**Příloha č. 3: Revize nabídky, Zdroj: [31]**

**HYDRO CARBON SUPPLY- JORDAN**  
Queen Noor St.16 Luwaibdah west,  
Plot No 1019  
Shmesni, Amman-Jordan

Our letter n.	Our offer number	Handled / line	in Ostrava
GTG CZ21 2012	GTG CZ 12N0625	Ing. Lukovský / 602399677	26.2.2013

**Case: Revision No.1 offer GTG CZ 12N0625 for the project Isomerisation Basrah-Iraq**

Based on the sending of our offer GTG CZ 12N0625 of February 17, 2012 we specify the number of the tender GTG CZ 12N0625 revision No. 1

The content deals for dimension 8 ", 12" and 16 "is polypropylene sewer pipes and accessories label PP MASTER.

**PP MASTER class SN 10** - sleeker three-layer solid sewer pipe PP-HM, according to ONR 20513, describing both outside and inside the pipe.

UV stabilized, pipe joint integrated neck by ONR 20513-6.2.5, removable seals with anti-displacement in this case seal oil resistant.

**PVC pipe** is processed only in SN4, unfortunately, are not produced in the higher class.

**Option No. 1**

	units	quantity	Price USD/ unit	Total USD
Tube PP MASTER SN 10 8" DN200( 200x6,8 mm) 42 pc 6m	m	252	37,8	9.525,6
Tube PP MASTER SN 10 12" DN300( 315x10,7 mm) 62 pc x 6m	m	360	78,5	28.260,0
Tube PP MASTER SN 10 16" DN400( 400x13,5 mm) 8 pc x 6m	m	48	143,9	6. 907,2

**GENERAL TRADING GATE CZ, s.r.o.**

Husinecká 903 / 10, 130 00 , Praha 3

tel.: +420 226 257 211, fax.: +420 226 257 212

e-mail: [obchod@gtg-potrubi.cz](mailto:obchod@gtg-potrubi.cz), [www.gtg-potrubi.cz](http://www.gtg-potrubi.cz)

**Obchodní kancelář a sklad Ostrava,**

Rajnochova 667/228, 718 00 Ostrava- Kunčičky

Elbow 30° DN 200( 200 mm )	pc	21	27,7	581,7
Elbow 30° DN 300( 315 mm )	pc	27	110,1	2. 972,7
Elbow 30° DN 400( 400 mm )	pc	5	224,2	1. 121,0
Elbow 87° DN 200( 200 mm )	pc	44	35,7	1. 570,8
Tube PVC 4" DN 100( 110x3,2 mm) 4 pc x5m	m	20	6,8	136,00
Elbow 30°PVC DN 100	pc	1	3,2	3,2
The cost of production transit boxes and packaging	pc	4	<b>3.300,00</b>	<b>13.200,00</b>
Costs for implementing acceptance Third Party Inspection	pc	1	<b>3.175,00</b>	<b>3.175,00</b>
Costs for implementing the Certification of Conformity	pc	1	<b>1.320,00</b>	<b>1.320,00</b>
			<b>Total</b>	<b>68.773,20</b>

The total price of 68.773,20 USD parity DAP Hamburg.

To determine the parity FOB agent's name, realizing a shipping terminal name and location of the terminal for loading needs to be added, then will add the price.

**Package** - will be made into wooden boxes - certified by Certification wood ISPM (International Standards Phytosanitary Measures) Pup.No.15: Guideline for regulator of wood packaging material in international trade, 2002.FAO, Rome, FAO IPPC 15. Barrier film with desiccant + sensor and tilt sensor shock. All goods will be stored in 4 boxes of dimensions 6668 mm x 2248 mm x 2481 mm  
(Length x width x height)

**Costs for implementing acceptance** Thrid-Party Inspection will be carried by BUREAU VERITAS CZECH REPUBLIC, spol. Ltd. and part of the acceptance Thrid Party Inspection will be performed quality control (100% visual inspection) + 100% inspection and marking completeness checking + packaging and labeling supplies. On the basis of this acceptance will be issued Inspection Report and Thrid Party Inspection Certificate.

**Payment condition.**

Proforma invoice in the amount of 40% (\$ 27,509.28) after signing the order, and after the amount \$ 27,509.28 for the seller's account and will also be subjected to LC bank guarantee before entering into production. Delivery time input material and the deadline for implementation of the packaging and preparation for acceptance within 21 days from receipt of payment \$ 27,509.28 on behalf of the seller L / C bank guarantee in the amount of 55% (\$ 37,825.26) released following an acceptance Thrid Party Inspection and proof of Thrid Party Inspection Certificate will be released payment amounting to 55% of the amount (\$ 37,825.26). Proposal for LC bank guarantee is enclosed for Option I.

**GENERAL TRADING GATE CZ, s.r.o.**  
Husinecká 903 / 10, 130 00 , Praha 3  
tel.: +420 226 257 211, fax.: +420 226 257 212  
e-mail: [obchod@gtg-potrubi.cz](mailto:obchod@gtg-potrubi.cz), [www.gtg-potrubi.cz](http://www.gtg-potrubi.cz)  
**Obchodní kancelář a sklad Ostrava,**  
Rajnochova 667/228, 718 00 Ostrava- Kunčičky

Guarantee in the amount of the balance of 5% (\$ 3,438.66) will be paid after the warranty expires after a period of 35 months from the date of invoice.

Deadline for ordering into production in March 25, 2013

## Option No. 2

	units	quantity	Price USD/ unit	Total USD
Tube PP MASTER SN 10 8" DN200( 200x6,8 mm) 42 pc 6m	m	252	37,8	9.525,6
Tube PP MASTER SN 10 12" DN300( 315x10,7 mm) 62 pc x 6m	m	360	78,5	28.260,0
Tube PP MASTER SN 10 16" DN400( 400x13,5 mm) 8 pc x 6m	m	48	143,9	6. 907,2
Elbow 30° DN 200( 200 mm )	pc	21	27,7	581,7
Elbow 30° DN 300( 315 mm )	pc	27	110,1	2. 972,7
Elbow 30° DN 400( 400 mm )	pc	5	224,2	1. 121,0
Elbow 87° DN 200( 200 mm )	pc	44	35,7	1. 570,8
Tube PVC 4" DN 100( 110x3,2 mm) 4 pc x5m	m	20	6,8	136,00
Elbow 30°PVC DN 100	pc	1	3,2	3,2
The cost of production transit boxes and packaging	pc	4	<b>2.900,00</b>	<b>11.600,00</b>
Costs for implementing acceptance Third Party Inspection	pc	1	<b>3.175,00</b>	<b>3.175,00</b>
Costs for implementing the Certification of Conformity	pc	1	<b>1.320,00</b>	<b>1.320,00</b>
Transport truck DAP Basrah, Iraq	pc	2	<b>10.350,00</b>	<b>20.700,00</b>
			<b>Total</b>	<b>87.873,20</b>

The total price of 87.873,2 USD parity DAP Basrah, Iraq.

**Package** - will be made into wooden boxes - certified by Certification wood ISPM (International Standards Phytosanitary Measures) Pup.No.15: Guideline for regulator of wood packaging material in international trade, 2002.FAO, Rome, FAO IPPC 15. + Sensor and tilt sensor shock. All goods will be stored in 4 boxes of dimensions 6668 mm x 2248 mm x 2481 mm  
(Length x width x height)

**Costs for implementing acceptance** Thrid-Party Inspection will be carried by BUREAU VERITAS CZECH REPUBLIC, spol. Ltd. and part of the acceptance Thrid

**GENERAL TRADING GATE CZ, s.r.o.**

Husinecká 903 / 10, 130 00 , Praha 3

tel.: +420 226 257 211, fax.: +420 226 257 212

e-mail: [obchod@gtg-potrubi.cz](mailto:obchod@gtg-potrubi.cz), [www.gtg-potrubi.cz](http://www.gtg-potrubi.cz)

**Obchodní kancelář a sklad Ostrava,**

**Rajnochova 667/228, 718 00 Ostrava- Kunčičky**

Party Inspection will be performed quality control (100% visual inspection) + 100% inspection and marking completeness checking + packaging and labeling supplies. On the basis of this acceptance will be issued Inspection Report and Thrid Party Inspection Certificate.

**Payment condition.**

Proforma invoice in the amount of 40% (\$ 35,149.28) after signing the order, and after the amount \$ 35,149.28 for the seller's account and will also be subjected to LC bank guarantee before entering into production. Delivery time input material. Delivery time input material and the deadline for implementation of the packaging and preparation for acceptance within 21 days from receipt of payment \$ 35,149.28 on behalf of the seller L / C bank guarantee in the amount of 55% (\$ 48,330.26) released following an acceptance Thrid Party Inspection and proof of Thrid Party Inspection Certificate will be released payment amounting to 55% of the amount (\$ 48,330.26). Proposal for LC bank guarantee is enclosed for Option II. Guarantee in the amount of the balance of 5% (\$ 4,393.66) will be paid after the warranty expires after a period of 35 months from the date of invoice.

Deadline for ordering into production in March 25, 2013

Regards

Ing. Alan Lukovský

**Příloha č. 4: Objednávka č. ISOMBS-7512-13B, Zdroj: [31]**

**DRAFT PURCHASE ORDER No. (ISOMBS-7512-13B)**

**Date:** 22nd March 2013

**Purchaser:** Hydro Carbon Supply -Jordan

**Address:** Queen Noor St,  
16 Luwaibdah west, Plot No 1019,  
Shmesani, Amman - Jordan.

**Phone No:** + 962 6 560 1965  
+ 962 6 568 4765

**Fax No:** + 962 6 569 2976

**Seller:** GENERAL TRADING GATE CZ, s.r.o.

**Address:** Husinecká 903/10  
130 00 Praha 3  
Czech Republic

**Phone No:** +420 226 257 211

**Fax No:** +420 226 257 212

**Email:** obchod@gtg-potrubi.cz

**Item Name:** Underground Polypropylene pipes PP MASTER and PVC pipes

**Quantity:**

Following the revised offer GTG No.1 CZ 12N0625 of February 26, 2013

Tube PP MASTER SN 10 8" DN 200 (200x6,8mm) 42pc x 6m, quantity 252 m

Tube PP MASTER SN 10 12" DN 300 (315x10,7mm) 62pc x 6m, quantity 360 m

Tube PP MASTER SN 10 16" DN 400 (400x13,5mm) 8pc x 6m, quantity 48 m

Elbow 30° DN 200 (200 mm), quantity 21 pc

Elbow 30° DN 300 (315 mm), quantity 27 pc

Elbow 30° DN 400 (400 mm), quantity 5 pc

Elbow 87° DN 200 (200 mm), quantity 44 pc

Tube PVC 4" DN 100 (110x3,2 mm) 4 pc x 5m, quantity 20 m

Elbow 30° PVC DN 100, quantity 1 pc

**Goods Description:**

PP MASTER class SN 10 – sleeker tree-layar solid sewer pipe PP-HM, according to ONR 20513, describing both outside and inside the pipe.

UV stabilized, pipe joint integrated neck by ONR 20513-6.2.5, removable seals with anti-displacement in this case seal oil resistant.

PVC pipe class SN4

**Origin:** EU

**Order Price:** (\$ 68.700,00 )

(sixty-eight thousand seven hundred US Dollar)

**Payment: Payment condition.**

The goods will be entered into production after signification of the order and payment of the proforma invoice in amount of 40% (\$ 27,480.00) will be credited to

the seller's account. Delivery time of input of material will be within 21 days from the day when receipt of payment \$ 27,480.00 will be credited to the account of the seller. The remaining amount of 55% (\$ 37,785.00) will be paid on the basis of the second proforma invoice at the time when the goods will be ready for acceptance. After payment of 55% (in amount of \$ 37,785.00) to the seller's account the inspection by Thrid Party Inspection will be realized immediately and transportation for loading parity FOB Hamburg will be realized immediately too. The guarantee of the remaining amount, which is accounted for 5% (\$ 3,435.00) will be paid after the expiry of the guarantee, which means after 35 months from the date of final invoice (the invoice will be in sum of both proforma invoice in total amount of \$ 68,700.00).

**Delivery Period:** When above conditions will be fulfilled, delivery time will be within 21 days after the second payment of proforma invoice and receipt of payment in the amount of 55% (\$ 37,785.00) will appear on account of the seller, the parity FOB Hamburg.

**Delivery Terms:** FOB Hamburg Port

**Warranties:** Warranty shall be twenty four (24) months after start-up, or thirty five (35) months from complete order fulfillment date (i.e., receipt of all goods at final agreed destination point), whichever occurs first.

**Purchase Order Documents:**

The following Appendixes form an integral part of the Purchase Order:

- |             |  |
|-------------|--|
| Appendix 1: | Material Requisition raised by Purchaser           |
| Appendix 2: | Seller's Technical Part (latest revision)          |
| Appendix 3: | Proforma invoice No. 130800003                     |
| Appendix 4: | Required Documentation Data Sheet(s) (RDDS)        |
| Appendix 5: | List of subcontractors and manufacturers of Seller |
| Appendix 6: | Itemized price list                                |
| Appendix 7: | General Terms and Conditions of Purchase           |
| Appendix 8: | Payment Terms and Conditions                       |

This Purchase Order is issued and acknowledged as below and comes into force on date of signature by authorized representatives of both parties. It has been prepared in two identical copies, one for each party

**Purchaser:** Hydro Carbon Supply-Jordan

**Seller:** GENERAL TRADING  
GATE CZ, s.r.o.

**Name:** Ali Fadel Shamara

**Name:** Ing. Alan Lukovský

**Position:** Managing Director

**Position:** Sales Manager

**Date:**

**Date:**

  
GENERAL TRADING GATE CZ, s.r.o.  
Husinecká 983 / 10, 130 00 Praha 3  
IČ: 24803367 DIČ: CZ24803367

## **GENERAL TERMS AND CONDITIONS OF PURCHASE**

**Příloha č. 5: Všeobecné obchodní podmínky, Zdroj: [31]**

**APPENDIX No. (7)**

## **GENERAL TERMS AND CONDITIONS OF PURCHASE**



## GENERAL TERMS AND CONDITIONS OF PURCHASE

### Art. 1. DEFINITIONS:

For the purpose of this Purchase Order the following terms shall be interpreted as indicated:

"**APPROVAL**" means written statement of the PURCHASER whereby the document submitted by the SELLER for approval has been approved by the PURCHASER in terms of compliance of the document with respective technical requirements as specified in the Order and good engineering practice.

"**BANK**" means a banking house for give security of a Letter of Intent and/or a Bank Guarantee and/or an Advance Payment Bank Guarantee by PURCHASER and/or SELLER.

"**PURCHASER**" means; HYDRO CARBON SUPPLY - JORDAN

"**SELLER**" means; GENERAL TRADING GATE CZ, s.r.o.

"**EFFECTIVE DATE**" means the date of signature of this Order.

"**END USER**" means; South Refineries Company (SRC)

"**CLIENT**" means; State Company for Oil Projects (SCOP)

"**CLIENT AND END-USER**" are the subsidiaries of the iraqi ministry of oil

"**EQUIPMENT**" means the **Underground Polypropylene pipes PP MASTER and PVC pipes** including accessories as defined in the order.

"**GOODS**" means all of the equipment, machinery and/or other materials which the SELLER is required to supply to the PURCHASER under the Order within battery limits of the SELLER.

"**MATERIALS**" means any materials, machinery, equipment, article, item, services or work provided for in the order.

"**ORDER**" means the Purchase Order and all attachments, appendixes, exhibits and documents referenced therein and all terms and conditions thereof, together with any subsequent modifications thereto.

"**OWNER**" means the CLIENT of PURCHASER and includes its legal successors and/or assigns.

## **GENERAL TERMS AND CONDITIONS OF PURCHASE**

**"PRICE"** means the price of the Equipment, Goods, Materials and Services as specified in the Purchase Order.

**"PLANT"** means the whole C5/C6 PenexDeisohexaniser Isomerization Unit in Basrah Refinery to be implemented by the PURCHASER for the CLIENT and/or END-USER.

**"SITE"** means the warehouse area of the End-user at Basrah, Iraq.

**"SUB-SELLER AND SUB-CONTRACTOR"** means the person, firm, or corporation who supplies SELLER with the Materials which are used by SELLER in connection with this Purchase Order.

**"THIRD PARTY"** means any and all legal or physical persons having no employment relation to SELLER or PURCHASER or END USER.

**"TIME SCHEDULE"** means the partial and final deadlines by the SELLER as defined in the Order.

**"MONTH"** means calendar month. The end of the time stated in months falls on the day conforming by the number of the day with the day on which the event falls from which the time is counted. If such a day is not in the month in which the time ends the time limit falls on the last day in the month.

**"WEEK"** means calendar week if not specified otherwise.

**"DAY"** means calendar day if not specified otherwise.

**"COMMISSIONING"** means all examinations, inspections and tests to be performed according to the COMMISSIONING plan on site after installation, from the first start up to the successful completion of GUARANTEE TEST.

**"PRE-COMMISSIONING"** means all tests as described in Order and all necessary works to be performed after MECHANICAL COMPLETION before start up.

**GUARANTEE TEST** means the tests to ascertain the guarantee parameters set up in the Order.

**"PROVISIONAL ACCEPTANCE"** means the date of the certificate of provisional acceptance of the PLANT signed by the CLIENT whereby all guaranteed parameters of the SELLER must be fulfilled.

**"TECHNICAL SUPERVISION"** means professional guidance of erection of EQUIPMENT performed by THIRD PARTY by the specialists of the SELLER resulting in confirmation of

## **GENERAL TERMS AND CONDITIONS OF PURCHASE**

SELLER that installation and inspection have been properly performed and documented in compliance with documentation of the SELLER and the requirements for commencement of the PRE-COMMISSIONING and COMMISSIONING are met and further services as described in the Order.

“**TECHNICAL DOCUMENTS**” means the documentation prepared by the SELLER in compliance with RDDS included in Appendix No. (4).

Words importing the singular only also include the plural and vice versa where the context requires.

The headings of individual Articles in these conditions shall not be deemed part thereof or be taken into consideration in the interpretation of the order.

Wherever in the Order provision is made for the giving or issue of any notice, consent, approval, certificate or determination by any person, unless otherwise specified, such notice, consent, approval, certificate or determination shall be in writing and the word notify, approve, certify or determine shall be construed accordingly. Any such consent, approval, certificate or determination shall not be unreasonably be withheld or delayed.

In case of discrepancies between the wording of the Order and its Appendices, the wording of the Order is decisive.

### **Art. 2. ACCEPTANCE OF PURCHASE ORDER:**

SELLER shall be deemed to have accepted and be bound by the Order when he agrees to the Purchase Order. Upon acceptance by SELLER of the Purchase Order, it shall be deemed that SELLER accepts all provisions of the Purchase Order and agrees to comply with all articles set forth therein.

### **Art. 3. PRICE AND PAYMENT:**

Unless otherwise stated, the Price for Materials as specified in the Order are firm and are not subject to price escalation for any reason whatsoever. Any applicable sales, usage, or similar taxes levied in the country of manufacture and export, charges, fees, SELLER's profit, and other expenses are included in the Price. Payment will be made in accordance with Appendix No. (8) of the Order.

### **Art. 4. CHANGES AND MODIFICATIONS:**

PURCHASER shall have the right by written supplement to make changes in the scope of supply, specifications and drawings for the Materials covered by this Order. If such change would affect the Price or delivery date for such the Materials, PURCHASER and SELLER shall mutually agree in writing upon an equitable adjustment in the Price and/or delivery date to reflect the effect of such change. At the time of change order negotiations, SELLER

## GENERAL TERMS AND CONDITIONS OF PURCHASE

will furnish to PURCHASER a detailed breakdown of additional costs for PURCHASER's review and acceptance. SELLER shall not suspend performance of this Order while PURCHASER and SELLER are in the process of making such changes and any related adjustments, and, if released in writing by PURCHASER, SELLER shall comply with and perform such change in accordance with the terms of this Order during such time. No substitutions shall be made in this Order without the prior written authority of PURCHASER. Extra compensation will be paid to SELLER only if agreed to in writing by PURCHASER and no agreement or understanding modifying the conditions or terms of this Order shall be binding upon PURCHASER unless made in writing and approved by PURCHASER.

### **Art. 5. REMEDIES:**

The remedies of PURCHASER set forth herein are cumulative and in addition to any other remedies provided by law.

### **Art. 6. DELIVERY TIME AND TERMS:**

The time of delivery is specified in the Order and SELLER agrees to use their best efforts to meet the agreed upon date. If at any time it appears that the Materials will not be delivered in accordance with the specified times of delivery as given in the Order, SELLER shall forthwith notify PURCHASER in writing indicating the best delivery date(s) possible. In case of delayed delivery by SELLER, PURCHASER shall have the right to charge SELLER a penalty which will be calculated according to the following formula:

$$\text{Delay Penalty per Day} = \text{Purchase Order Price} \times \frac{\text{Length of Delay in Days}}{\text{Delivery Period in Days}}$$

Any delivery term used in this Order shall be interpreted in accordance with "Incoterms" as published by the International Chamber of Commerce.

### **Art. 7. COMPLIANCE WITH CODES, REGULATIONS, NORMS AND STANDARDS:**

The Materials shall conform to all codes, regulations, norms and standards as required by the Order. Where such codes, regulations, norms and standards require approval of drawings and/or specifications or tests by official or non-official authorities, SELLER shall obtain such approvals, shall perform such tests and shall supply any and all certificates and documents that are required to cover said approvals, all at its sole expenses. No delay on the part of official authorities in relation to the foregoing will be considered as a case of Force Majeure.

### **Art. 8. WARRANTY BOND:**

Unless otherwise agreed, SELLER shall furnish PURCHASER with a Bank Guarantee from a reputable bank acceptable to PURCHASER in the amount equal to five percent (5%) of the Price as a warranty bond. The warranty bond shall be effective until expiration of the guarantee (warranty) period stipulated in Art. 9. SELLER Guarantees of these General Terms and Conditions of Purchase and the terms and conditions of the warranty bond shall be acceptable to PURCHASER.

### **Art. 9. SELLER GUARANTEES:**

## **GENERAL TERMS AND CONDITIONS OF PURCHASE**

SELLER shall guarantee that the Materials strictly comply with the characteristic requirements and specifications referred to in the Order, that the Materials used are new, of merchantable quality, fit for the purposes intended and free from defects in material, workmanship and design (other than any design supplied or specified by PURCHASER) and that the manufacture is carried out in accordance with the best working practice and with most up-to-date techniques. Guarantee (Warranty) period of the Materials shall be within twenty four (24) months after commencement of initial operation (start-up) or thirty five (35) months after latest shipment, whichever comes earlier. PURCHASER's approval of SELLER's manufacturing drawings or documents, PURCHASER's inspection of the Materials and PURCHASER's permission of shipping the Materials does not relieve SELLER of any responsibility arising out of the above mentioned guarantees.

Therefore, in the event that within the guarantee (warranty) period stated in these General Terms and Conditions of Purchase, any defect appears which is ascribable to non-compliance with the characteristics requirements and specifications shown in the Order or included in normal good engineering practice, SELLER shall provide at his care and expenses without any charges to PURCHASER and Owner any repair or replacement of defective materials in the shortest possible time. In case of modification and/or repair, SELLER shall obtain PURCHASER's prior approval before carrying them out. The guarantee for the parts replaced shall be extended for 24 months from the replacement. Should the Materials, notwithstanding such modifications and/or repairs, still fail to comply with the specified requirements, they shall be replaced at SELLER's sole care and expenses within a reasonable length of time to be advised by PURCHASER or Owner. If defects are found and SELLER is not in a position to take the necessary action to carry out the repairs or replacements within the time required by PURCHASER or if the Materials or any part thereof reveals defects requiring urgent repair or replacement, PURCHASER shall have such repairs or replacements carried out by others and the resultant expenses will be charged to SELLER. It is understood that in this case SELLER shall not be relieved of contractual guarantee obligations.

### **Art. 10. TERMINATION FOR DEFAULT:**

In the event SELLER shall be adjudged bankrupt, make a general assignment for the benefit of his creditors, or if a receiver shall be appointed on account of SELLER's insolvency, or in the event SELLER does not correct or, if immediate correction is not possible, any default of SELLER to comply with any of the provisions or requirements of this Order within ten (10) days after being notified in writing of such default by PURCHASER, PURCHASER may, by written notice to SELLER, without prejudice to any other rights or remedies which PURCHASER may have, terminate further performance by SELLER of this Order.

In the event of such termination, PURCHASER may complete the performance of this Order by such means as PURCHASER selects, and SELLER shall be responsible for any additional costs incurred by PURCHASER in so doing. Any amounts due SELLER for the Materials delivered by SELLER in full compliance with the terms of this Order prior to such termination shall be subject to set off of PURCHASER's additional costs of completing the Order and other damages incurred by PURCHASER as a result of SELLER's default. Waiver

## **GENERAL TERMS AND CONDITIONS OF PURCHASE**

by PURCHASER of any default of SELLER shall not be considered to be a waiver by PURCHASER of any provision of this Order or of any subsequent default by SELLER.

### **Art. 11. TERMINATION FOR CONVENIENCE:**

PURCHASER shall have the right to terminate for its convenience further performance of all or any separable part of this Order at any time by written notice to SELLER. On the date of such termination stated in said notice, SELLER shall discontinue all work pertaining to this Order, shall place no additional orders, and shall preserve and protect the materials on hand purchased or committed to this Order work in progress, and completed work both in his own and in his suppliers plant, and shall dispose of same in accordance with PURCHASER's instructions.

Termination (Cancellation) payment to SELLER or refund to PURCHASER if any, shall be promptly mutually agreed to by PURCHASER and SELLER, based on that portion of work satisfactorily performed to the date of termination, substantiated by documentation satisfactory to and verified by PURCHASER, disposition of work and the Material on hand, and amounts previously paid by PURCHASER. SELLER shall not be entitled to any prospective profits of damages because of such termination.

### **Art. 12. INSPECTION AND TESTING:**

All inspection and tests shall be carried out as necessary and also as required by the Order specifications issued by the PURCHASER. PURCHASER's Inspector or its nominee may witness the inspection and tests required by the Purchase Order and/or by specifications. SELLER shall submit to PURCHASER a detailed schedule for the manufacturing and delivery of the Materials. SELLER shall give PURCHASER at least ten (10) working days prior written notification of readiness of the Materials or any part thereof for inspection and testing in accordance with the provisions of the Order.

PURCHASER or its nominee shall at all reasonable times and at such times as requested by PURCHASER have access to any premises where the Materials are being manufactured or where they are located, to monitor progress of any and all work relating to the Materials and/or to inspect and/or to test the Materials at all stages of manufacture and/or when the Materials are ready for delivery. SELLER shall make available at his expenses all tools, instruments, facilities, services and labour for conducting such inspection and tests. SELLER shall have available a complete set of appropriate material mill certificates, other certificates, procedures, reports and other documentation in connection with the Materials and any part thereof, for review by PURCHASER or its nominee, where and when interim and/or final inspection is made.

PURCHASER shall at any time be entitled to reject the Materials or any part thereof which found to be nonconforming to the Order. The Materials or any part thereof so rejected shall be immediately replaced or corrected at SELLER's expense and shall be resubmitted for inspection.

In the event that the Materials cannot be inspected by PURCHASER or its nominee at the agreed time and place for reasons not attributable to PURCHASER or the Materials are resubmitted for inspection, all costs and expenses inclusive of those of PURCHASER or Owner or their its nominees shall be for the sole account of SELLER.

## **GENERAL TERMS AND CONDITIONS OF PURCHASE**

PURCHASER's approval of SELLER's manufacturing drawings or other documents as well as inspection or testing by PURCHASER or his nominee during manufacture of the Materials shall neither be deemed to constitute acceptance in part or in whole of the Materials or any part thereof, nor shall it relieve SELLER from any of its responsibilities under the Order. A list of approved International Inspection Agencies can be found in Appendix No. (11).

### **Art. 13. EXPEDITING:**

The SELLER and Sub-SELLERS shall be responsible for expediting delivery of materials. PURCHASER reserves the right to expedite SELLER and sub-SELLERS but is not obligated to do so, nor in doing so shall PURCHASER relieve SELLER from expediting the delivery of any order placed.

Upon request by PURCHASER, SELLER shall provide at regular intervals complete and reliable information on purchase order status. The information shall include supply scheduling, design and work progress, issuance and progress status of any sub-orders, critical sub-orders and expected delivery date.

### **Art. 14. PACKING, MARKING & SHIPMENT:**

#### **14.1:**

SELLER shall, in accordance with the requirements of carriers and/or any special requirements contained in the Order, adequately protect, pack, and mark the Materials for transportation to its final destination and/or for prolonged storage. Each package shall be numbered and labeled with PURCHASER's Order number, stock number and any other marks stipulated in the Order. All costs for such protection, packing and marking are deemed to be included in the Price. The protection and packaging are deemed to be non-returnable unless otherwise agreed in writing by the PURCHASER. Marking of all boxes and cases will be subjected to PURCHASER further approval and instruction prior to start of shipment.

#### **14.2:**

The Materials shall be suitably packed for transport by sea and overland, protected against weather and other hazards to prevent damage thereto or deterioration thereof up to the time of arrival on Site in Iraq. In case of delicate equipment or materials, attention shall be drawn to the necessary provisions for protection of such equipment or materials such as machined or lapped parts and beveled ends of pipes. Pipes shall not be transported inside larger pipes.

#### **14.3:**

All cases or boxes containing Materials are to be marked on two sides and on top. The marking shall be made in indelible paint in English as below:

Port of Discharge: Umm Qasr Port or Basrah Airport, as per order

Consignee: State Company for Oil Projects (SCOP)

Contract No.: 45/2168

L/C No.: TBI/2721/2006

Project Name: Isomerization Unit in Basrah Refinery

Location: Basrah - Iraq

## GENERAL TERMS AND CONDITIONS OF PURCHASE

Equipment Name:

Equipment No.:

Case No. \_\_\_\_ of \_\_\_\_

Net Weight \_\_\_\_ kg

Gross Weight \_\_\_\_ kg

Dimensions: \_\_\_\_ x \_\_\_\_ x \_\_\_\_ cm

Cases which require special handling operations shall have additional markings such as:

- Top
- Handle with care
- Do not turn over

### **14.4:**

Cases with weight over 500 kgs or height over 1.00 m shall have a note of center of gravity "+G" on one side.

### **14.5:**

A waterproof envelope containing the packing list shall be fixed on the external side of each case. A similar envelope containing the other copy of the packing list shall be put inside each case.

### **14.6:**

The SELLER shall notify the PURCHASER of the following by email two (2) weeks prior to each shipment:

- Name of vessel
- Expected sailing date
- Description of the equipment/materials

### **14.7:**

Vessel nationality and ownership is pure American or European, having a flag of that nationality.

### **14.8:**

PURCHASER's item numbers will be used on all purchase orders, drawings, shipping documents, packing cases, etc. and will be marked on the items with a metal tag fixed to the cases. Instruments will be numbered and tagged similarly. Pipes and fittings will be color coded or suitably marked for subsequent identification. A similar procedure shall apply to chemicals, lubricants, spare parts and the like, to be agreed upon between SELLER and PURCHASER.



## **GENERAL TERMS AND CONDITIONS OF PURCHASE**

### **14.9:**

The shipping vessel shall not be more than fifteen years old. Such vessel shall not be the only one owned by its owners or shipping company. The owners or shipping company employing such vessel shall have regular voyages and routes. Such vessel shall be in accordance with the Institute Classification Clause for powered vessels of iron or steel construction. Owners or shipping company should be a member of P & I Club.

### **14.10:**

The SELLER shall prepare for each shipment the necessary number of originals and copies of the Commercial Invoice, Transport Document, Certificate of Origin, Certificate of Inspection, and Packing List.

### **Art. 15. CONFIDENTIALITY:**

Any information made available by the PURCHASER or the Owner to the SELLER in connection with this Order shall not be copied, reproduced or used, except for the sole purpose of performing this Order, nor shall such information be furnished or disclosed by the SELLER in whole or in part to others except with the prior written consent of the PURCHASER. All documents furnished by the PURCHASER or the Owner to the SELLER in connection with this Order and all copies thereof and the information contained therein shall be returned promptly to the PURCHASER upon request.

### **Art. 16. LIABILITY AND LIMITATION:**

Except for SELLER's liability to third parties, the remedies of Owner set forth under this Order are exclusive and the total liability of SELLER with respect to claims under the Order and regarding the Material, repair or replacement parts and services incidental thereto shall never exceed the total purchase order price under the Order except for gross negligence and/or willful misconduct of SELLER, Sub-SELLER(s) or their personnel(s).

SELLER shall hold harmless and indemnify Owner and/or PURCHASER from claims, demands or liabilities for injury or death to third parties or damage to third party property, arising out of and directly caused by the negligent acts of SELLER, its officers, agent or employees.

Owner and/or PURCHASER shall hold harmless and indemnify the SELLER from claims, demands or liabilities for injury or death to third parties or damage to third party property arising out of and directly caused by the negligent acts of the Owner and/or PURCHASER, its officers, agents or employees.

In no event shall either party be liable for indirect or consequential damages under the Order. In any case where it is necessary for employees, Sub-SELLERS, agent or representatives of the SELLER to go upon the premises of Owner or PURCHASER, SELLER agrees to assume full responsibility for the proper conduct of such employees, Sub-SELLERS, agents or representatives while on said premises and also to comply with all applicable Workmen's Compensation Laws, with all relevant requirements of any applicable government regulation or ordinance or other generally binding instrument, and with all site rules and regulations, particularly in regard to safety precautions and fire hazard.

## **GENERAL TERMS AND CONDITIONS OF PURCHASE**

If the Order requires SELLER to furnish labor in connection with erection or installation of the Materials at the site, SELLER shall furnish the Owner with certificate, or other evidence satisfactory to the Owner, indicating that such labor is adequately covered by Workmen's Compensation insurance and Employ Liability Insurance or comparable types of insurance with limits acceptable to Owner.

### **Art. 17. PATENTS:**

The SELLER agrees to protect and save harmless the PURCHASER and CLIENT as well as End-user from all costs, expenses or damages, arising out of any infringement or claim of infringement of patents in the use or sale of the Materials covered by this Order, except the materials furnished pursuant to the PURCHASER's or the CLIENT's design. The SELLER's liability shall not extend to claims of patent infringement based solely on the use of such material or equipment in combination with other material or equipment or in the operation of any process other than such process as may be inherent in the use of such material or equipment itself. Moreover, The SELLER shall, whether during the progress of the execution of the Order or after completion and whether before or after termination, abandonment or breach of the Order, fully indemnify the PURCHASER against all actions, claims, demands, proceedings, costs, charges and expenses whatsoever arising from or incurred by reason of any infringement or alleged infringement of letters patent, design, copyright trade mark or name, or other industrial property rights arising by reason of the execution of the Order or by the use of the Plant, but such indemnity shall not cover any use of the Plant otherwise than for the purpose indicated by or reasonably inferred from the Order. The SELLER shall obtain the best available patent indemnities from Vendors of the Plant and shall render assistance in the enforcement of such indemnities.

### **Art. 18. ASSIGNMENT AND SUB-LETTING**

The SELLER shall not assign or sub-let the Purchase Order or any part thereof or any benefit or obligation therein or there-under, without the prior written consent of the PURCHASER. Such consent (if given) shall not in any way relieve the SELLER from any of his liabilities or obligations under the Order and the SELLER shall remain responsible for the acts, defaults and neglects of any Vendor, Sub-SELLER or Sub-Contractor as fully as if they were the acts, defaults and neglects of the SELLER.

### **Art. 19. COMPLIANCE WITH LAWS:**

The SELLER warrants that in performing the work of this Order he will comply with all applicable laws, rules and regulations of governmental authorities and agrees to indemnify and save PURCHASER and Owner harmless from and against any and all liabilities, claims, costs, losses, expenses, and judgments arising from or based on any actual or asserted violation by the SELLER of any such applicable laws, rules and regulations.

### **Art. 20. SUBSTITUTION:**

No substitution will be permitted under this Order except on specific written authority of the PURCHASER.

## **GENERAL TERMS AND CONDITIONS OF PURCHASE**

### **Art. 21. FORCE MAJEURE:**

In the event of any circumstance which is both unforeseeable and unavoidable, and which prevent SELLER from fulfilling its obligation of delivery under this order, SELLER shall immediately advise PURCHASER of it with evidence by fax, confirmed by registered letter, giving full particulars thereof including its date of first occurrence and of the cause or event giving rise to it. The statement of the Chamber of Commerce shall include evidence of such particulars. PURCHASER has the right to check the circumstance of the Force Majeure and the period of time affected by the circumstance and PURCHASER shall approve the extension of the order delivery date(s) by period affected by such circumstance. For the purpose hereto "FORCE MAJEURE" shall mean all causes or events beyond the control of the contracting parties which occur after the signature of the order and which prevent its implementation and without limiting the generality of the foregoing such causes or events shall for example include : 1) State of war or hostility 2) Rebellions or civil riots 3) Earthquakes, floods, fires and other natural disasters A shortage or lack of labor, material, water, electric power or gas and any failure of Sub-SELLERS to perform its obligation and labor strikes will not be considered as a cause or an event of Force Majeure unless it is a consequence of Force Majeure as defined in the preceding sentence.

### **Art. 22. INFORMATION & MATERIAL:**

All data, required in accordance with the Order and other information furnished to or generated by SELLER, will remain the property of PURCHASER and will be delivered to PURCHASER during the performance of the work if requested by PURCHASER or upon completion or termination of this Order. SELLER shall use its best efforts to prevent disclosure of such data to third parties without the knowledge and consent of PURCHASER. Any materials being supplied as free issue by the PURCHASER or Owner to the SELLER for incorporation into, or work in connection with the Order are to be protected and insured for the full replacement value by the SELLER while in the SELLER's possession. Ownership of such materials remains with the PURCHASER or Owner at all times. The PURCHASER and/or Owner shall have access to such materials at all times and SELLER is responsible for ensuring that clear identification of such materials is properly carried out.

### **Art. 23. OWNERSHIP:**

Ownership of the Materials shall pass to PURCHASER upon delivery of the Materials in accordance with the applicable terms and conditions under the Order, provided, however, that in the event payment of the price specified in the Order or any installment thereof is made by PURCHASER prior to delivery of the Materials to PURCHASER, ownership of the Materials as it is manufactured and any portion thereof and all materials intended for the Materials as soon as they arrive in SELLER's premises, or sub-SELLER's premises, or are appropriated to the Materials shall pass to PURCHASER at the moment such payment is made.

PURCHASER's ownership of the Materials or any part thereof shall neither constitute nor be deemed to constitute acceptance of the Materials or any part thereof by PURCHASER and

## **GENERAL TERMS AND CONDITIONS OF PURCHASE**

shall limit nor be deemed to limit in any manner whatsoever the rights of PURCHASER and obligations of SELLER under any other provision of the Order.

### **Art. 24. LIENS:**

SELLER shall not claim any liens, attachments or other similar claims in connection with the Materials and shall defend and indemnify the PURCHASER and Owner against any and all liens, attachments or other similar claims.

### **Art. 25. PERMITS:**

SELLER will procure, at his own expense, all permits and licenses necessary for performance of this Order.

### **ART. 25. VIOD:**

### **Art. 27. TAXES AND DUTIES:**

Any taxes and duties applied in the SELLER's and/or its Sub-SELLER's country shall be borne by the SELLER.

### **Art. 28. ORDER OF PRECEDENCE:**

In the event SELLER discovers any ambiguities or discrepancies, in the specifications, drawings or other documents, SELLER shall immediately submit the matter in writing to PURCHASER for its determination and shall comply with the determination of PURCHASER in such an event.

The general order of precedence in resolving such ambiguities and discrepancies shall be as follows.

- 1) the Purchase Order document including its attachments
- 2) the order between the parties(if any) as referenced in the Purchase Order document including its attachments
- 3) General Terms and Conditions of Purchase
- 4) The other document forming the Purchase Order in the precedence as defined in the Purchase Order document.

### **Art. 29. ARBITRATION:**

All disputes, controversies, or differences which may arise between the parties, out of or in relation to or in connection with the Order, or for the breach thereof, shall be finally settled by Arbitration of the International Chamber of Commerce, according to the Swiss federal law by three Arbitrators appointed in accordance with said rules. Place of Arbitration shall be Switzerland. The Award rendered by the Arbitrator(s) shall be final and binding upon both parties concerned.

### **Art. 30. ENTIRE AGREEMENT:**

This Order, together with all documents incorporated herein constitute the entire agreement between PURCHASER and SELLER, and there are no terms, conditions, or provisions whether oral or written, between the parties hereto, other than those herein contained, and

## **GENERAL TERMS AND CONDITIONS OF PURCHASE**

this Order supersedes all previous agreements, correspondences, negotiations, representations, explanations and statements, any and all oral or written understandings between the parties hereto relating to the Materials purchased hereunder.

### **Art. 31. GOVERNING LAW:**

This Order shall be governed by and construed in accordance with the laws of UK.

### **Art. 32.**

It is confirmed and agreed by the SELLER that the prevailing circumstances in Iraq do not in any way constitute an impediment for the implementation by the SELLER of its obligation under this Order.

### **Art. 33. POSITIVE STATEMENT:**

The SELLER shall duly confirm that all contractual commodities, raw material, etc., are of U.S.A., Canada, Japan, UK, EU Countries and South Korea origin.

### **Art. 34.SPARE PARTS:**

#### **34.1:**

Spare parts for the period of erection, individual tests, PRE-COMMISSIONING, COMMISSIONING and guarantee test of the PROJECT. These spare parts shall be delivered together with the EQUIPMENT and their costs are included in Purchase Order PRICE. In case the scope of these spare parts appears to be insufficient the SELLER shall supply necessary spare parts free of charge.

#### **34.2:**

The SELLER had submitted to the PURCHASER quotation for spare parts for two years operation with itemized prices and these prices are included in the total price of this Purchase Order.

### **Art. 35. DOCUMENTATION, DRAWINGS AND TECHNICAL DOCUMENTS**

#### **35.1:**

Documentation for design of the PURCHASER as defined in RDDS at Appendix No. (4).

#### **35.2:**

Documentation for quality assurance:

- detailed time schedule of the production and testing
- QA/QC realization plans including detailed plan of inspections and tests

Documentation for quality assurance shall be presented by the SELLER to the PURCHASER for approval in two weeks after effective date of the Purchase Order. The PURCHASER shall approve or comment on this documentation within 14 working days from its receipt. The SELLER is not authorized to start manufacturing without approved documentation for quality assurance.

## GENERAL TERMS AND CONDITIONS OF PURCHASE

### 35.3:

Accompanying technical documentation e.g. Mechanical Catalogues, Test Data Report etc. as defined in Appendix No. (4).

### 35.4:

Scope, form, time of delivery, number of copies and purpose of presentation (for information, for approval) of documentation are defined in details in Appendix No. (4) – RDDS document.

### 35.5:

The documentation will be sent through registered mail, through forwarding agency (DHL or similar) or will be personally handed over to the following address:

ORIGINAL: Chemoprojekt, a.s.  
Třebohostická 14/3069  
CZ-10031 Praha 10  
Czech Republic

Att.: Mr. Matouš Životek  
Phone: +420 544 520 049  
Mobile: +420 733 690 331  
Fax: +420 544 520 044  
E-mail: [MZivotek@Chemoprojekt.cz](mailto:MZivotek@Chemoprojekt.cz)  
[isobare@chemoprojekt.cz](mailto:isobare@chemoprojekt.cz)  
[ivlachova@chemoprojekt.cz](mailto:ivlachova@chemoprojekt.cz)

COPY: Hydro Carbon Supply Jordan  
Shemesani - Queen Noor St - 16 Luwaibdah west - Plot No. 1019  
Amman- Jordan

Att.: Mr. Amjed Al-Amin  
Phone: + 962 6 5601965  
+ 962 6 5684765  
Fax: + 962 6 5603775  
Email: [amjad@hydrocarbonsupply-jo.com](mailto:amjad@hydrocarbonsupply-jo.com)  
[info@hydrocarbonsupply-jo.com](mailto:info@hydrocarbonsupply-jo.com)

### 35.6:

## GENERAL TERMS AND CONDITIONS OF PURCHASE

The said documentation will be also handover through under mentioned e-mails including for information in advance. The emails have to be sent including requirement for electric acceptance of a recipient.

ORIGINAL: [isobare@chemoprojekt.cz](mailto:isobare@chemoprojekt.cz)  
[ivlachova@chemoprojekt.cz](mailto:ivlachova@chemoprojekt.cz)  
[MZivotek@Chemoprojekt.cz](mailto:MZivotek@Chemoprojekt.cz)

COPY: [amjad@hydrocarbonsupply-jo.com](mailto:amjad@hydrocarbonsupply-jo.com)  
[info@hydrocarbonsupply-jo.com](mailto:info@hydrocarbonsupply-jo.com)

Electronic acceptance of recipient is conclusive as the date of obtaining of the documentation for approval by e-mail.

### 35.7:

The SELLER shall submit drawings and documents following instructions of Required Documentation Data Sheet in Appendix No. (4).

### 35.8:

The drawings and technical documents mentioned in Appendix No. (4) form an integral part of the delivery. The PURCHASER retains the right to submit necessary document to any THIRD PARTY when documents or information are needed by other SELLERS carrying out studies, erection or construction work, or for performing future repairs and maintenance of the EQUIPMENT. All such documents remain intellectual property of the SELLER.

### 35.9:

Drawings supplied by the SELLER shall remain the PURCHASER property, and the SELLER shall not have the right to submit any information contained in them to a THIRD PARTY.

### 35.10:

In all drawings and documents (either for approval or for information) the SELLER shall utilize the "title block" provided by the PURCHASER. The said title block shall be visible when the document is folded in A4 format. When there is no space to apply the title block on the document, the SELLER shall create a "cover page" indicating document data and the title block itself. This title block shall be handed over to the SELLER at the latest on 15<sup>th</sup> DAY from obtain.

**Sub-article (35.10) of Article (35) Thirty Five is the last item in Appendix (7)**

## **Příloha č. 6: Platební podmínky, Zdroj: [31]**

### **APPENDIX No. (8)**

#### **PAYMENT SCHEDULE AND TERMS**

##### **PAYMENT**

The PURCHASER shall pay the total Purchase Order price, i.e. \$ (\$ 68.700,00 )  
(sixty-eight thousand seven hundred US Dollar)

##### **1. Shipping**

**95% of the total amount will be paid according to the following conditions:** The goods will be entered into production after signification of the order and payment of the proforma invoice in amount of 40% (\$ 27,480.00) will be credited to the seller's account. Delivery time of input of material will be within 21 days from the day when receipt of payment \$ 27,480.00 will be credited to the account of the seller. The remaining amount of 55% (\$ 37,785.00) will be paid on the basis of the second proforma invoice at the time when the goods will be ready for acceptance. After payment of 55% (in amount of \$ 37,785.00) to the seller's account the inspection by Thrid Party Inspection will be realized immediately and transportation for loading parity FOB Hamburg will be realized immediately too. The guarantee of the remaining amount, which is accounted for 5% (\$ 3,435.00) will be paid after the expiry of the guarantee, which means after 35 months from the date of final invoice (the invoice will be in sum of both proforma invoice in total amount of \$ 68,700.00).

##### **Transport Document**

- Full set (3 originals) of transport documents consigned to the order of Ministry of Oil, Baghdad, Iraq, marked Notify State Company for Oil Projects (SCOP) and marked Freight Prepaid, Indicating the name of the carrier or multimodal transport operator, and indicating the goods have been dispatched, taken in charge, or loaded on board.
- FOB Shipments: Marine Bills of Lading are acceptable.
- Hydro Carbon Supply Jordan must be listed as Shipper on the transport document.

##### **Commercial Invoice**

- 1 original and 4 copies
- 100% of the partial price, utilizing itemized prices as per Appendix (6)
- Certified by chamber of commerce in exporting town
- Must declare country of origin
- Must contain statement: "We certify that this invoice is correct in all respects, and it shows the goods' exact value without any deduction."



**Third Party Inspection Certificate**, 1 original and 4 copies, issued by one of the approved Inspection Agencies listed in Appendix (11).

**Packing List**, 1 original and 4 copies, evidencing details of packing

**Certificate of Origin**, 2 originals and 4 copies, issued/certified by chamber of commerce in exporting town certifying that goods are from one or more of the following origins; European Countries, USA, Canada, Japan, UK, and South Korea, the 2 originals should be legalized by Iraqi embassy in the exporting town.

**Vendor's factory inspection certificate.**

**Vendor's Guarantee Certificate.**

**Confirmation of taking over delivery at the place of delivery by the purchaser**

### **Terms**

- All documents except Commercial Invoice must meet the following requirements:
  - Must not show any unit price, total price, trade term, transport document number, or date.
  - Applicant's/Buyer's name must be stated as "Ministry of Oil, State Company for Oil Projects (SCOP), Baghdad, Iraq"
  - If Notify Party should appear, it must be stated as "Ministry of Oil, State Company for Oil Projects (SCOP), Baghdad, Iraq"
  - If Consignee should appear, it must be stated as " Ministry of Oil, State Company for Oil Projects (SCOP), Baghdad, Iraq"

## **INVOICES**

### **1- Invoicing**

All invoices shall be issued to and sent in two originals and two copies to:

Hydro Carbon Supply Jordan  
Shemesani – Queen Noor St, 16 Luwabdah west ,plot No 1019  
Amman, Jordan

Invoicing not meeting the above requirements can be returned unpaid.

The PURCHASER is entitled to return the invoice to the SELLER within the maturity time, if the invoice is not handed over in compliance with requirements of the Contract and with the content required. The SELLER will be obliged to correct the said invoice or to issue a new invoice. The new term of maturity shall start by the date of submission of the new or corrected invoice by the SELLER.

**Příloha č. 7: Společnosti pro přejímku třetí stranou, Zdroj: [31]**

**APPENDIX No. (11)**

**APPROVED INTERNATIONAL INSPECTION AGENCIES**

1. Lloyd's Register *EMEA*  
[www.lr.org](http://www.lr.org)  
email: [salaheldin.al-saadon@lr.org](mailto:salaheldin.al-saadon@lr.org)
2. Bureau Veritas of France  
[www.bureauveritas.com](http://www.bureauveritas.com)  
email: [anne.guyder@bureauveritas.com](mailto:anne.guyder@bureauveritas.com)  
email: [riza.baskan@tr.bureauveritas.com](mailto:riza.baskan@tr.bureauveritas.com)
3. SGS of Switzerland  
[www.sgs.com](http://www.sgs.com)  
email: [rachid.cherkooui@sgs.com](mailto:rachid.cherkooui@sgs.com)
4. Moody International Ltd.  
[www.moodyint.com](http://www.moodyint.com)  
email: [h.al-atrakchi@moodyint.com](mailto:h.al-atrakchi@moodyint.com)  
email: [m.temiz@moodyint.com](mailto:m.temiz@moodyint.com)
5. Inspectorate International Ltd.  
[www.inspectorate.com](http://www.inspectorate.com)  
email: [elliott.holmes@inspectorate.co.uk](mailto:elliott.holmes@inspectorate.co.uk)
6. Intertek Group Plc  
[www.intertek.com](http://www.intertek.com)  
email: [byron.peasland@intertek.com](mailto:byron.peasland@intertek.com)
7. Control Union International  
[www.controlunion.de](http://www.controlunion.de)  
email: [sadek@controlunion.de](mailto:sadek@controlunion.de)
8. Overseas Merchandise Inspection Company Ltd.  
[www.omicnet.com](http://www.omicnet.com)  
email: [ishida@omicnet.com](mailto:ishida@omicnet.com)  
email: [link@linkco.com.tr](mailto:link@linkco.com.tr)
9. Control Union World Group  
[www.controlunion.com](http://www.controlunion.com)  
email: [dschep@controlunion.com](mailto:dschep@controlunion.com)

# **Příloha č. 8: Faktura č. 130100163, Zdroj: [31]**

**GENERAL TRADING GATE CZ, s.r.o.**

**INVOICE - TAX DOCUMENT No. 130100163**

Supplier:  
**GENERAL TRADING GATE CZ, s.r.o.**  
**Husinecká 903/10**  
**130 00 Praha 3**

Variable symbol: 130100163  
Constant Code: 0308  
Order No.: ISOMBS-7512-13B date 27.03.2013

Identif. number: 24803367  
Tax identity: CZ24803367

Customer: Identif. number:

**HYDRO CARBON SUPPLY - JORDAN**  
**QUEEN NOOR ST.16 LUWAIBDAH WEST,PL**

Telephone: 420226257211  
Mobile phone: 420602399677  
Fax: 00420226257212  
E-mail: obchod@gtg-potrubi.cz  
www.gtg-potrubi.cz

Issuing Bank: Raiffeisenbank  
SWIFT: RZBCCZPP  
IBAN: CZ6755000000007475440001  
Account No.: 7475440001 Bank code: 5500

Payment:

Invoice date: 01.08.2013  
Due date: 31.05.2016  
Date of a taxable supply: 30.06.2013

Receiver:

Ministry of Oil, State Company  
for Oil Projects, Baghdad, Iraq,  
Project No.: TBI/2721/2006

Description	Q'ty	Unit price	Discount	Price	%VAT	VAT	Total
Invoice according to your order No. ISOMBS-7512-13B:							
Tube PP MASTER SN 10 8" DN200 (200x6,8 mm) 6m, 42 pc.	252 m	37.80		9,525.60	0%	0.00	9,525.60
Tube PP MASTER SN 10 12" DN300 (315x10,7 mm) 6m, 60 pc.	360 m	78.50		28,260.00	0%	0.00	28,260.00
Tube PP MASTER SN 10 16" DN400 (400x13,5 mm) 6m, 8 pc.	48 m	143.90		6,907.20	0%	0.00	6,907.20
Elbow 30° DN 200 (200 mm)	21 ks	27.70		581.70	0%	0.00	581.70
Elbow 30° DN 300 (315 mm)	27 ks	110.10		2,972.70	0%	0.00	2,972.70
Elbow 30° DN 400 (400 mm)	5 ks	224.20		1,121.00	0%	0.00	1,121.00
Elbow 87° (90°) DN 200 (200 mm)	44 ks	35.70		1,570.80	0%	0.00	1,570.80
Tube PVC 4" DN 100 (110x3,2 mm) 5m, 4 pc.	20 m	6.80		136.00	0%	0.00	136.00
Elbow 30° PVC DN 100	1 ks	3.20		3.20	0%	0.00	3.20
Transit boxes and packaging	4 ks	3,300.00		13,200.00	0%	0.00	13,200.00
Costs for implementing acceptance Third Party Inspection	1 ks	3,175.00		3,175.00	0%	0.00	3,175.00
Certification of Conformity	1 ks	1,246.80		1,246.80	0%	0.00	1,246.80
Plastic caps for the pipe ends rounding	426 ks 1	9.3897 -0.01		4,000.01 -0.01	0% 0%	0.00 0.00	4,000.01 -0.01
advance paid , č. 130800003	1 ks	-27,480.00		-27,480.00	0%	0.00	-27,480.00
advance paid , č. 130800007	1 ks	-37,785.00		-37,785.00	0%	0.00	-37,785.00
advance paid , č. 130800008	1 ks	-4,000.00		-4,000.00	0%	0.00	-4,000.00
Total amount				72,700.00		0.00	72,700.00
advance paid							-69,265.00
TOTAL DUE				Currency USD			3,435.00

Origin: EU

We certify that this invoice is correct in all respects, and it shows the goods' exact value without any deduction.

**Gtg** GENERAL TRADING GATE CZ, s.r.o.  
Husinecká 903 / 10, 130 00 Praha 3  
IČ: 24803367 DIČ: CZ24803367

Economic and information system POHODA

1

Description	Q'ty	Unit price	Discount	Price	%VAT	VAT	Total																												
Issuer:																																			
<table border="0"> <tr> <td colspan="2">Recapitulation in CZK:</td> <td>Tax base in CZK</td> <td>% VAT</td> <td>VAT in CZK</td> <td colspan="2">Total in CZK</td> </tr> <tr> <td>Foreigner exchange rate used:</td> <td>19.841 CZK</td> <td>1 442 440,70</td> <td>0%</td> <td></td> <td></td> <td></td> </tr> <tr> <td>Quantity:</td> <td>1 USD</td> <td>0,00</td> <td>15%</td> <td>0,00</td> <td></td> <td>0,00</td> </tr> <tr> <td></td> <td></td> <td>0,00</td> <td>21%</td> <td>0,00</td> <td></td> <td>0,00</td> </tr> </table>								Recapitulation in CZK:		Tax base in CZK	% VAT	VAT in CZK	Total in CZK		Foreigner exchange rate used:	19.841 CZK	1 442 440,70	0%				Quantity:	1 USD	0,00	15%	0,00		0,00			0,00	21%	0,00		0,00
Recapitulation in CZK:		Tax base in CZK	% VAT	VAT in CZK	Total in CZK																														
Foreigner exchange rate used:	19.841 CZK	1 442 440,70	0%																																
Quantity:	1 USD	0,00	15%	0,00		0,00																													
		0,00	21%	0,00		0,00																													
Recipient:		Official stamp:  GENERAL TRADING GATE CZ, s.r.o. Husinecká 903 / 10, 130 00 Praha 3 IČ: 24803367 / DIČ: CZ24803367																																	
Economic and information system POHODA		Page 2 of document 130100163																																	

**Příloha č. 9: Dodatečná faktura č. 130800008, Zdroj: [31]**

GENERAL TRADING GATE CZ, s.r.o.		ADVANCE INVOICE No. 130800008										
<b>Supplier:</b> <b>GENERAL TRADING GATE CZ, s.r.o.</b> <b>Husinecká 903/10</b> <b>130 00 Praha 3</b>		<b>Variable symbol:</b> 130800008 <b>Constant Code:</b> 0308 <b>Order No.:</b> ISOMBS-7512-13B <b>date</b> 27.03.2013										
Identif. number: 24803367 Tax identity: CZ24803367  Telephone: 420226257211 Mobile phone: 420602399677 Fax: 00420226257212 E-mail: obchod@gtg-potrubi.cz www.gtg-potrubi.cz		<b>Customer: Identif. number:</b>  <b>HYDRO CARBON SUPPLY - JORDAN</b> <b>QUEEN NOOR ST.16 LUWAIBDAH WEST</b> <b>PLOT NO 1019</b> <b>SHMESANI, AMMAN - JORDAN</b>										
Issuing Bank: Raiffeisenbank SWIFT: RZBCCZPP IBAN: CZ6755000000007475440001 Account No.: 7475440001      Bank code: 5500												
<b>Payment:</b> advance payment <b>Invoice date:</b> 03.06.2013 <b>Due date:</b> 05.06.2013		<b>Receiver:</b>										
<table><thead><tr><th>Description</th><th>\$</th><th>Total</th></tr></thead><tbody><tr><td colspan="3">Proforma invoice from the caps for the pipe ends, according to your order No. ISOMBS-7512-13B, Amendment No.1:</td></tr><tr><td>TOTAL DUE</td><td>Currency USD</td><td>4,000.00</td></tr></tbody></table>				Description	\$	Total	Proforma invoice from the caps for the pipe ends, according to your order No. ISOMBS-7512-13B, Amendment No.1:			TOTAL DUE	Currency USD	4,000.00
Description	\$	Total										
Proforma invoice from the caps for the pipe ends, according to your order No. ISOMBS-7512-13B, Amendment No.1:												
TOTAL DUE	Currency USD	4,000.00										
<b>Issuer:</b>   Gtg GENERAL TRADING GATE CZ, s.r.o. Husinecká 903 / 10, 130 00 Praha 3 IČ: 24803367 DIČ: CZ24803367												
je zapsána v OR Městského soudu v Praze oddíl C, vložka 175697												
<b>Recipient:</b>		<b>Official stamp:</b>										
Economic and information system POHODA												

## Příloha č. 10: Přejímka třetí stranou, Zdroj: [31]

Industry & Facilities Division			
<b>INSPECTION CERTIFICATE Nr IND.13.072.01</b>			
BV Job Nr: IND.13.072			
<b>PROJECT: ISOMERIZATION UNIT IN Basrah REFINERY , IRAQ</b>		<b>Project No. : TBI/2721/2006:</b>	
<b>BV Client: General Trading Gate,CZ , s.r.o. Praha , Czech Republic</b>		<b>P/o nr: IND.13.072</b> (client to BV)	
<b>Manufacturer: PIPELIFE Austria GmGH Neudorf PIPELIFE Czech Rep., Otrokovice</b>		<b>P/o nr: 132000139</b> (client to Manufacturer)	
<b>Inspection requested by: General Trading Gate , CZ , s.r.o. Praha , Czech Republic</b>			
<b>SUPPLY / SUBJECT OF INSPECTION</b>		<b>ITEM / TAG Nr</b>	<b>QTY</b>
TUBE PP MASTER SN 10 – see Packing List 1-4/13SV00114,15,16,17		See Packing List	See P/L
TUBE PVC – see Packing List 1-4/13SV00114,15,16,17		See Packing List	See P/L
ELBOW 30°PP MASTER - see Packing List 1-4/13SV00114,15,16,17		See Packing List	See P/L
ELBOW 90°PP MASTER - see Packing List 1-4/13SV00114,15,16,17		See Packing List	See P/L
ELBOW 30°PVC - see Packing List 1-4/13SV00114,15,16,17		See Packing List	See P/L

**Scope of inspection:**

➤ Particulars: (variations to the PO, items not inspected, sampling, instruments...):

**SUBJECT OF INSPECTION**

EQUIPMENTS RELATED TO BASRAH REFINERY AS FOLLOWS: UNDERGROUND PIPING  
POLYPROPYLENE – SEE ABOVE

**SCOPE OF INSPECTION**

The visually –dimensionally inspection , quantity , packing and marking was performed on  
06.06.2013 at General Trading Gate Warehouse : Mohelnice , CZECH REPUBLIC.

➤ Reference documents used for inspection: (list with revision numbers):

Conformity Declaration – PIPELIFE no. 51/12 dd. 20.09.2012 – see Attachment  
Conformity Declaration – PIPELIFE no. 42/12 dd. 20.09.2012 – see Attachment

General trading Gate Packing List : No. 1/13SV00114 , dtd 06.06.2013 – see Attachment  
General trading Gate Packing List : No. 2/13SV00115 , dtd 06.06.2013 – see Attachment  
General trading Gate Packing List : No. 3/13SV00116 , dtd 06.06.2013 – see Attachment  
General trading Gate Packing List : No. 4/13SV00117 , dtd 06.06.2013 – see Attachment

➤ Place of inspection & date or period:

General Trading Gate Warehouse : Mohelnice , CZECH REPUBLIC.  
06.06.2013

➤ Marking and stamping: (type and location):

Marking / Signo on 04 pcs of plywood boxes :

PORT OF DISCHARGE : UMM QASR PORT AS PER ORDER  
CONSIGNE : STATE COMPANY FOR OIL PROJECTS ( SCOP )  
CONTRACT NO. 45/2168  
L/C NO. TBI / 2721 /2006  
PROJECT NAME : ISOMERIZATION UNIT IN BASRAH REFINERY  
LOCATION : BASRAH IRAQ

EQUIPMENT NAME : Underground Piping Polypropylene

EQUIPMENT No : 13B

CASE NO. ....  
NET WEIGHT ..... KG  
GROSS WEIGHT.....KG  
DIMENSIONS .....CMS

The a/m supply is hermetically packed at ALU barrier film,  
04 pcs of plywood boxes total.  
Total weight /volume of delivery : BTTO : 14416,-KGS , NETT: 6926,-KGS , 148,70 m3

See Packing List enclosed



➤ Inspection in the Details:

Visual and dimensional Inspection done for all a/m goods mentioned in the Packing List.  
No problems have been found out.  
Result : Satisfactory

Review of Documentation

Packing list is in conformity with Client Requirement ( Purchase Order No. ISO MBS-7512-13B and Addendum no. 01 dd. 3<sup>rd</sup> June , 2013.  
Conformity Declaration for all goods : 42/12 and 51/12 – see in the Attachment.  
Packing list for all goods : see in the Attachment.  
Result : Satisfactory

Packing

The goods are located on the wooden platform. The goods are tighten against moving during transportation by strips . Ends of goods are protected by plastic caps – see photo documentation.  
All goods are inserted into ALU folie  
Result : Satisfactory

➤ Conclusion:

The goods have been inspected and found to be Satisfactory.

➤ Annexes to this certificate: (Total number of pages):

Conformity Declaration – PIPELIFE no. 51/12 dd. 20.09.2012  
Conformity Declaration – PIPELIFE no. 42/12 dd. 20.09.2012

General trading Gate Packing List : No. 1/13SV00114 , dtd 06.06.2013  
General trading Gate Packing List : No. 2/13SV00115 , dtd 06.06.2013  
General trading Gate Packing List : No. 3/13SV00116 , dtd 06.06.2013  
General trading Gate Packing List : No. 4/13SV00117 , dtd 06.06.2013

Photos done during Inspection time

Photos

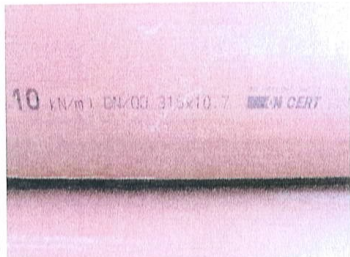
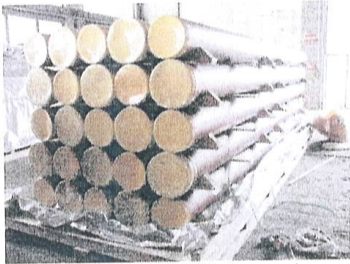
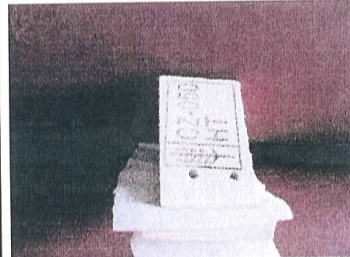








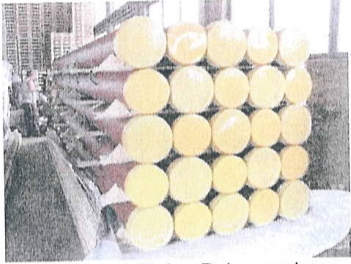


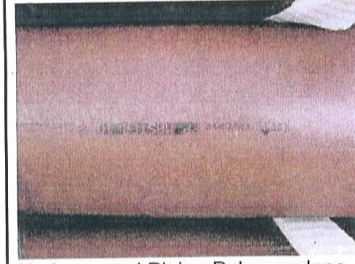

Underground Piping Polypropylene \_ P/Lno.1



Underground Piping Polypropylene \_ P/Lno.1



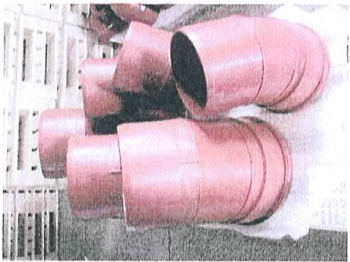


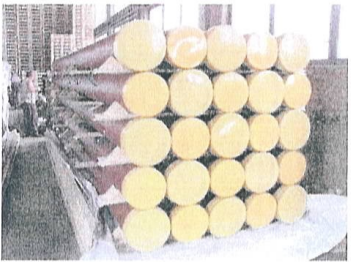




		
<p>Underground Piping Polypropylene _ P/Lno.1</p>	<p>Underground Piping Polypropylene _ P/Lno.1</p>	
		
<p>Underground Piping Polypropylene _ P/Lno.1</p>	<p>Underground Piping Polypropylene _ P/Lno.1</p>	
		
<p>Underground Piping Polypropylene _ P/Lno.2</p>	<p>Underground Piping Polypropylene _ P/Lno.2</p>	
		
<p>Underground Piping Polypropylene _ P/Lno.2</p>	<p>Underground Piping Polypropylene _ P/Lno.2</p>	

		
<p>Underground Piping Polypropylene _ P/Lno.2</p>	<p>Underground Piping Polypropylene _ P/Lno.2</p>	
		
<p>Underground Piping Polypropylene _ P/Lno.3</p>	<p>Underground Piping Polypropylene _ P/Lno.3</p>	
		
<p>Underground Piping Polypropylene _ P/Lno.3</p>	<p>Underground Piping Polypropylene _ P/Lno.3</p>	
		
<p>Underground Piping Polypropylene _ P/Lno.3</p>	<p>Underground Piping Polypropylene _ P/Lno.3</p>	



 <p>Underground Piping Polypropylene _ P/Lno.4</p>	 <p>Underground Piping Polypropylene _ P/Lno.4</p>
 <p>Underground Piping Polypropylene _ P/Lno.4</p>	 <p>Underground Piping Polypropylene _ P/Lno.4</p>
 <p>Underground Piping Polypropylene _ P/Lno.4</p>	 <p>Underground Piping Polypropylene _ P/Lno.4</p>
 <p>Underground Piping Polypropylene _ P/Lno.4</p>	 <p>Underground Piping Polypropylene _ P/Lno.4</p>

		
<p>Underground Piping Polypropylene _ P/Lno.4</p>	<p>Underground Piping Polypropylene _ P/Lno.4</p>	
		
<p>Underground Piping Polypropylene _ P/Lno.4</p>	<p>Underground Piping Polypropylene _ P/Lno.4</p>	
		
<p>Underground Piping Polypropylene _ P/Lno.4</p>	<p>Underground Piping Polypropylene _ P/Lno.4</p>	
		
<p>Underground Piping Polypropylene _ P/Lno.4</p>	<p>Underground Piping Polypropylene _ P/Lno.4</p>	



Underground Piping Polypropylene \_ P/Lno.4



Underground Piping Polypropylene \_ P/Lno.4

*The undersigned, inspector to Bureau Veritas, certifies that the hereabove mentioned supply was inspected in conformity with the applicable requirements of the purchase order and the contractual requirements governing the mission entrusted to Bureau Veritas without any remarks.*

**Inspected by:** Mr. Frantisek Dostal

**Checked by:...**

Signature:



Name:...

Signature:...


Date of issue: 11.06.2013

**Inspection centre:** BV Praha ,CZ

Distribution: ☒ CLIENT ☐ MANUFACTURER ☐ ☐



# **Příloha č. 11: Certifikát původu, Zdroj: [31]**

<b>1 Consignor - Expéditeur - Expedidor</b>  General Trading Gate CZ s.r.o. Husinecká 903/10 130 00 Praha 3 Czech Republic	<b>908617</b>	<b>ORIGINAL</b>
<b>2 Consignee - Destinataire - Destinatario</b>  TRADE BANK OF IRAQ BAGHDAD, IRAQ		
<p align="center"> <b>EUROPEAN COMMUNITY</b>  COMMUNAUTÉ EUROPÉENNE  COMUNIDAD EUROPEA  <hr/> <b>CERTIFICATE OF ORIGIN</b>  CERTIFICAT D'ORIGINE  CERTIFICADO DE ORIGEN </p>		
<b>3 Country of origin - Pays d'origine - País de origen</b>  EUROPEAN COMMUNITY		
<b>4 Means of transport - Expédition - Expedición</b>  TRUCK + VESSEL	<b>5 Remarks - Remarques - Observaciones</b> TBI L/C NO. TBI/2721/2006 APPLICANT/BUYERS NAME: THE MINISTRY OF OIL, STATE COMPANY FOR OIL PROJECTS(SCOP) BAGHDAD, IRAQ	
<b>6 Item number, marks, numbers, number and kind of packages, description of goods</b> <i>No d'ordre, marques, numéros, nombre et nature des colis, désignation des marchandises</i> <i>No de orden, marcas, numeración, número y naturaleza de los bultos, descripción de las mercancías</i>  4 BOXES  UNDERGROUND POLYPROPYLENE PIPES PP MASTER AND PVC PIPES  QUANTITY: PP DN 200    252m PP DN 300    360m PP DN 400    48m PP DN 100    20m	<b>7 Quantity</b> <i>Quantité</i> <i>Cantidad</i>  BTTO 11416 kg	
<b>8 The undersigned authority certifies that the goods described above originate in the country shown in box 3</b> <i>L'autorité soussignée certifie que les marchandises désignées ci-dessus sont originaires du pays figurant dans la case No. 3</i> <i>La autoridad infrascrita certifica que las mercancías designadas son originarias del país indicado en la casilla No 3</i>  <div style="display: flex; justify-content: space-between; align-items: center;"> <div> PRAHA - 6 -06- 2013 </div> <div style="text-align: center;">   J. Holubová </div> </div> <p align="center"> Place and date of issue, name, signature and stamp of competent authority  <i>Lieu et date délivrance, désignation, signature et cachet de l'autorité compétente</i>  <i>Lugar y fecha de expedición, designación, firma y sello de la autoridad competente</i> </p>		

ECER II/2013



### VYŠŠÍ OVĚŘENÍ (LEGALISATION)

Ministerstvo zahraničních věcí České republiky /  
Ministry of Foreign Affairs of the Czech Republic

tato veřejná listina byla podepsána / this public document has been signed by

J. Holubová

ve funkci / acting in the capacity of

úřednice

opatřena razítkem / bears the seal/stamp of

Hospodářská komora České republiky

### PRAVOST PŘEDCHOZÍHO PODPISU A ÚŘEDNÍ PEČETI SE POTVRZUJE

THIS IS TO CERTIFY THE AUTHENTICITY  
OF THE PRECEDING SIGNATURE  
AND OFFICIAL STAMP



Místo / in Prague

dne / the 10.06.2013

číslo legalizace / legalisation N°

4723 / 2013 - L

pečet / razítko / seal/stamp:

ověřující osoba / certified by:




JUDr. Ladislav Nový



CONSULAT DEPARTEMENT AUTHENTICATION	القسم القنصلي التصديقات
PRAGUE	براغ
No. 327	العدد ٣٢٧
Date: 11-6-2013	التاريخ: ١١/٦/٢٠١٣
We approve the validity of the seal and the signature نصديق على صحة ختم وتوقيع	
The Dept. is NOT responsible for its content والقسم غير مسؤول عن محتوياتها	

القنصل  
احمد حسين خليل

**Příloha č. 12: Balící listy, Zdroj: [31]**

<b>GENERAL TRADING GATE CZ, s.r.o.</b>		<b>Packing List No.: 1/13SV00114</b>									
<b>Supplier:</b> <b>GENERAL TRADING GATE CZ, s.r.o.</b> <b>Husinecká 903/10</b> <b>130 00 Praha 3</b> Identif. number: 24803367 Tax identity: CZ24803367 Phone No.:+ 420226257211 Mobil No.:+ 420602399677 Fax No.:+ 420226257212 E-mail: obchod@gtg-potrubi.cz www.gtg-potrubi.cz  <b>Commission No. 2013/0069</b>		<b>Customer:</b> <b>Ministry of Oil, State Company</b> <b>for Oil Projects</b> <b>Baghdad</b> <b>Iraq</b>  <b>Project No.: TBI/2721/2006</b>									
		<table border="1"> <tr> <th>packaging</th> <th>No.:</th> <th>dimension</th> <th>total weight</th> </tr> <tr> <td>box</td> <td>1.</td> <td>666,8x224,8x248,1 cm</td> <td>2.885,21kg</td> </tr> </table>	packaging	No.:	dimension	total weight	box	1.	666,8x224,8x248,1 cm	2.885,21kg	
packaging	No.:	dimension	total weight								
box	1.	666,8x224,8x248,1 cm	2.885,21kg								
<table border="1"> <thead> <tr> <th>Ordering number</th> <th>Description</th> <th>units</th> <th>quantity</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>M8-300/6</td> <td>PP MASTER 10 DN/OD 315x10,7</td> <td>Tube PP MASTER SN10 12" DN300 ( 315x10,7mm ) length 6m</td> <td>25 150 m</td> </tr> </tbody> </table>				Ordering number	Description	units	quantity	M8-300/6	PP MASTER 10 DN/OD 315x10,7	Tube PP MASTER SN10 12" DN300 ( 315x10,7mm ) length 6m	25 150 m
Ordering number	Description	units	quantity								
M8-300/6	PP MASTER 10 DN/OD 315x10,7	Tube PP MASTER SN10 12" DN300 ( 315x10,7mm ) length 6m	25 150 m								
Origin: EU  <b>weight net : 1.789,72 kg</b> <b>weight gross : 2.885,21 kg</b>		  06. 06. 2013									
<b>shock sensor No.: 730013</b> <b>overturning indicator No.: 730013</b>											
Issuer:  GENERAL TRADING GATE CZ, s.r.o. Husinecká 903 / 10, 130 00 Praha 3 IČ: 24803367 DIČ: CZ24803367											
Ekonomický a informační systém POHODA											



GENERAL TRADING GATE CZ, s.r.o.

Packing List No.: 2/13SV00115

Supplier:

GENERAL TRADING GATE CZ, s.r.o.

Husinecká 903/10

130 00 Praha 3

Identif. number: 24803367

Tax identity: CZ24803367

Phone No.:+ 420226257211

Mobil No.:+ 420602399677

Fax No.:+ 420226257212

E-mail: obchod@gtg-potrubi.cz

www.gtg-potrubi.cz

Commission No. 2013/0069

Customer:

Ministry of Oil, State Company

for Oil Projects

Baghdad

Iraq

Project No.: TBI/2721/2006

packaging	No.:	dimension	total weight
box	2.	666,8x224,8x248,1 cm	2.885,21 kg

Ordering number	Marking	Description	units	quantity
-----------------	---------	-------------	-------	----------

M8-300/6	PP MASTER 10 DN/OD 315x10,7	Tube PP MASTER SN10 12" DN300 ( 315x10,7mm ) length 6m	25	150 m
----------	--------------------------------	---	----	-------

Origin: EU

weight net : 1.789,72 kg

weight gross : 2.885,21 kg

shock sensor No.: 730014

overturning indicator No.: 730014



*06.06.2013*

Issuer:

Gtg

GENERAL TRADING GATE CZ, s.r.o.  
Husinecká 903 / 10, 130 00 Praha 3  
IČ: 24803367 DIČ: CZ24803367

1

Ekonomický a informační systém POHODA

GENERAL TRADING GATE CZ, s.r.o.

Packing List No.: 3/13SV00116

Supplier:  
**GENERAL TRADING GATE CZ, s.r.o.**  
**Husinecká 903/10**  
**130 00 Praha 3**  
Identif. number: 24803367  
Tax identity: CZ24803367  
Phone No.: +420226257211  
Mobil No.: +420602399677  
Fax No.: +420226257212  
E-mail: obchod@gtg-potrubi.cz  
www.gtg-potrubi.cz

Customer:  
**Ministry of Oil, State Company**  
**for Oil Projects**  
**Baghdad**  
**Iraq**

Project No.: TBI/2721/2006

Commission No. 2013/0069

packaging	No.:	dimension	total weight
box	3.	666,8x224,8x248,1 cm	2.809,21 kg

Ordering number	Description	units	quantity
M8-300/6	PP MASTER 10 DN/OD 315x10,7 Tube PP MASTER SN10 12" DN300 ( 315x10,7mm ) length 6m	10	60 m
M8-400/6	PP MASTER 10 DN/OD 400x13,5 Tube PP MASTER SN10 16" DN400 ( 400x13,5mm ) length 6m	8	48 m
M8-200/6	PP MASTER 10 DN/OD 200x6,8 Tube PP MASTER SN10 8" DN200 ( 200x6,8mm ) length 6m	2	12 m
100/5+	PVC-U-DN100 Tube PVC 4" DN100 ( 110x3,2mm ) length 5m	4	20 m

Origin: EU

weight net : 1.773,21 kg  
weight gross : 2.809,21 kg



*Asst. P*  
06.06.2013

shock sensor No.: 730015  
overturning indicator No.: 730015

Issuer:

Gtg

GENERAL TRADING GATE CZ, s.r.o.  
Husinecká 903/10, 130 00 Praha 3  
IČ: 24803367 DIČ: CZ24803367

1

Ekonomický a informační systém POHODA

GENERAL TRADING GATE CZ, s.r.o.

Packing List No.: 4/13SV00117

<b>Supplier:</b> <b>GENERAL TRADING GATE CZ, s.r.o.</b> <b>Husinecká 903/10</b> <b>130 00 Praha 3</b> Identif. number: 24803367 Tax identity: CZ24803367 Phone No.:+ 420226257211 Mobil No.:+ 420602399677 Fax No.:+ 420226257212 E-mail: obchod@gtg-potrubi.cz www.gtg-potrubi.cz  <b>Commission No. 2013/0069</b>		<b>Customer:</b> <b>Ministry of Oil, State Company</b> <b>for Oil Projects</b> <b>Baghdad</b> <b>Iraq</b>	
		Project No.: <b>TBI/2721/2006</b>	
<b>packaging</b>	<b>No.:</b>	<b>dimension</b>	<b>total weight</b>
box	4.	666,8x224,8x248,1 cm	2.836,8 kg


  

Ordering number	Marking	Description	units	quantity
M8-200/6	PP MASTER 10 DN/OD 200x6,8	Tube PP MASTER SN10 8" DN200 ( 200x6,8mm ) length 6m	40	240 m
M-KGB 200/30	PP Sewer Bend 200x30°	Elbow 30°PP MASTER DN200 ( 200 mm )	21	21 pc
M-KGB 300/30	PP KGB 300/30°	Elbow 30°PP MASTER DN300 ( 315 mm )	26	26 pc
M-KGB 300/30	PP KGB 315/30°	Elbow 30°PP MASTER DN300 ( 315 mm )	1	1 pc
M-KGB 400/30	PP KGB 400/30°	Elbow 30°PP MASTER DN400 ( 400 mm )	5	5 pc
M-KGB 200/87	PP Sewer Bend 200x90°	Elbow 90°PP MASTER DN200 ( 200 mm )	44	44 pc
KGB 100/30	KGB 110-30°	Elbow 30° PVC DN100 ( 110 mm )	1	1 pc

Origin: EU

weight net : 1.573,13 kg  
weight gross : 2.836,80 kg

shock sensor No.: 730016  
overturning indicator No.: 730016



06.06.2013

Issuer: <b>Gtg</b> GENERAL TRADING GATE CZ, s.r.o. Husinecká 903 / 10, 130 00 Praha 3 IČ: 24803367 DIČ: CZ24803367
---

Ekonomický a informační systém POHODA